



**Joana Henriques
Rodrigues**

**O ENDIVIDAMENTO E A ESCOLHA DE
APLICAÇÕES FINANCEIRAS: ESTUDO EMPÍRICO**



**Joana Henriques
Rodrigues**

O ENDIVIDAMENTO E A ESCOLHA DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS: ESTUDO EMPÍRICO

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão, realizada sob a orientação científica da Doutora Raquel Matias da Fonseca, Professora Auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

Dedico este trabalho aos meus pais, às minhas irmãs e ao Ivo pelo incansável apoio.

o júri

Presidente

Prof. Doutor António Carrizo Moreira

Professor Auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

Prof^a. Doutora Elisabete Fátima Simões Vieira

Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro.

Prof^a. Doutora Raquel Matias da Fonseca

Professora Auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro

agradecimentos

O presente trabalho não seria possível sem o auxílio de algumas pessoas e instituições.

O meu especial agradecimento ao Banco que autorizou a utilização da sua base de dados, sem a qual não seria possível a realização deste trabalho.

Agradeço também, à Professora Doutora Raquel Matias da Fonseca, orientadora da dissertação, por todo o apoio, disponibilidade e tempo dedicado.

Ao Professor Doutor António Carrizo Moreira pelo apoio num momento difícil.

Aos meus colegas de trabalho e superiores que demonstraram a maior disponibilidade e me ajudaram em tudo o que necessitei.

palavras-chave

Endividamento, Sobreendividamento, Poupança, Aplicações Financeiras, Perfil do sobreendividado, Perfil do investidor.

Resumo

A crise económica e financeira que se vive em Portugal e no resto do Mundo tem despertado o interesse de muitos autores e investigadores. Consequência directa desta crise é o aumento do endividamento e a diminuição da poupança. Esta dissertação aborda estes dois temas que têm causado grande preocupação a nível nacional e internacional, endividamento e poupança. O objectivo deste trabalho é identificar o perfil dos clientes bancários, no que respeita ao endividamento e à escolha das aplicações financeiras usando, para o efeito, a informação pertencente a um Banco que opera em território nacional. Também pretendemos observar se as características socio-económicas têm influência no endividamento e na escolha das aplicações financeiras.

A análise dos resultados da amostra, do estudo sobre incumprimento permite-nos identificar o perfil do cliente sobreendividado como um homem, casado, entre os 25 e 54anos, agregado familiar com 3 elementos, ensino secundário, trabalhador não qualificado ou não especializado e rendimento anual entre 7.501€ e 15.000€. O estudo sobre os investidores revela-nos o perfil do cliente investidor como sendo um homem, casado, entre os 25 e 44anos, ensino secundário e rendimento mensal entre 501€ e 1.000€.

keywords

Indebtedness, Over-indebtedness, Savings, Investments, Profile of over-indebted, Investor profile.

Abstract

The economic and financial crisis that we live in Portugal and the rest of the World has attracted the interest of many authors and researchers. Direct consequence of this crisis is the rising of indebtedness and the declining of savings.

This thesis addresses these two issues, which have caused great concern at both national and international levels.

The purpose of this study is to identify the profile of bank customers, particularly their choice of indebtedness and financial applications. To achieve this purpose, we used the data of a bank that operates nationwide. We also intend to observe whether the socio-economic characteristics influence the indebtedness and choice of investments.

The results of the study on *breach of contract* allowed us to identify the profile of an over-indebted customer as a married man, aged 25-54, with 3 household items, secondary education, unskilled and with an annual income between 7,501€ and 15,000€. The study on investors reveals the customer's profile as a married man, between 25 and 44 years old, with secondary education and a monthly income between 501€ and 1,000€.

Índice

1. INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO 1 – ENQUADRAMENTO TEÓRICO	9
2. ENQUADRAMENTO CONTEXTUAL	10
2.1. Endividamento	11
2.1.1. Endividamento em Portugal e a nível Internacional	12
2.2. Sobreendividamento	16
2.2.1. Perfil do cliente Sobreendividado	19
2.2.2. Causas do sobreendividamento	28
2.2.4. Insolvência singular	31
2.3. Poupança	33
2.3.1. Poupança em Portugal e a nível Internacional	34
2.3.2. Perfil do Investidor	36
2.3.3. Diversificação das poupanças	43
2.3.4. Escolha das Aplicações Financeiras	48
CAPÍTULO 2 – ESTUDO DO CASO	51
3. CONCEPTUALIZAÇÃO DO ESTUDO	52
3.1 Recolha e tratamento de Dados	52
4. RESULTADOS	54
4.1. Clientes com incumprimento	54
4.1.1. Perfil do cliente sobreendividado	56
4.1.2. Hipóteses a testar e sua análise	62
4.2. Clientes com Aplicações Financeiras	65
4.2.1. Perfil do investidor	67
4.2.2. Resultado das respostas ao questionário	71
4.2.3. Hipóteses a testar e sua análise	75
5. CONCLUSÃO E TRABALHO FUTURO	84
6. BIBLIOGRAFIA E OUTROS ELEMENTOS CONSULTADOS	90
7. ANEXOS	ERRO! MARCADOR NÃO DEFINIDO.

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Rácio de Endividamento	13
Gráfico 2: Rácio de Endividamento (valores em %).....	14
Gráfico 3: Empréstimos Habitação.....	15
Gráfico 4: Empréstimos ao Consumo.....	15
Gráfico 5: Endividamento a nível Europeu	16
Gráfico 6: Incumprimento a nível Europeu	17
Gráfico 7: Incumprimento no crédito a particulares (em %).....	18
Gráfico 8: Poupança das famílias em Portugal, face ao rendimento disponível (em %)	34
Gráfico 9: Poupança a nível Europeu, face ao rendimento disponível.....	35
Gráfico 10: Taxa de participação no mercado accionista para particulares/famílias. (Valores em %).....	45
Gráfico 11: Processos em incumprimento por tipo de crédito em 2009 (em %).....	55
Gráfico 12: Processos em incumprimento por tipo de crédito em 2010 (em %).....	56
Gráfico 13: Sexo dos clientes	57
Gráfico 14: Faixa etária dos clientes	58
Gráfico 15: Estado civil dos clientes	58
Gráfico 16: N.º do Agregado familiar dos clientes.....	59
Gráfico 17: Nível de escolaridade dos clientes	60
Gráfico 18: Situação Profissional dos clientes	60
Gráfico 19: Rendimento Anual dos clientes.....	61
Gráfico 20: Clientes com e sem poupanças.....	65
Gráfico 21: Tipos de Aplicações Financeiras.....	66
Gráfico 22: Sexo dos clientes	67
Gráfico 23: Faixa etária dos clientes	68
Gráfico 24: Estado civil dos clientes	68
Gráfico 25: N.º do Agregado familiar dos clientes.....	69
Gráfico 26: Nível de escolaridade dos clientes	69
Gráfico 27: Situação profissional dos clientes	70
Gráfico 28: Rendimento Mensal dos clientes.....	71
Gráfico 29: Conhecimento dos produtos	72
Gráfico 30: Aconselhamento sobre a Aplicação Financeira	72
Gráfico 31: Prazo das poupanças.....	73

Gráfico 32: Garantia de juros e capital.....	73
Gráfico 33: Investir em Aplicações de risco	74
Gráfico 34: As perguntas efectuadas quando escolhe a Aplicação Financeiras.....	75

Índice de Tabelas

Tabela 1: Valores de crédito vencido (valores em M. €).....	18
Tabela 2: Características Socioeconómicas estudadas nos vários estudos de sobreendividamento.....	24
Tabela 3: Causas do sobreendividamento em Portugal.....	28
Tabela 4: Características Socioeconómicas estudadas nos vários estudos sobre Aplicações Financeiras.....	42
Tabela 5: Tipos de Aplicações.....	44
Tabela 6: Crédito Habitação em dívida e Idade	62
Tabela 7: Incumprimento por tipo de crédito de clientes com mais de 55 anos.....	63
Tabela 8: Crédito Pessoal em dívida e Idade.....	63
Tabela 9: Cartão de crédito em dívida e Idade	64
Tabela 10: Descoberto na conta a ordem em dívida e Idade	64
Tabela 11: Recodificação das variáveis iniciais	77
Tabela 12: Relação entre conhecimento e idade	77
Tabela 13: Relação entre situação profissional e “adulto jovem”	78
Tabela 14: Relação entre rendimento mensal e “adulto jovem”	78
Tabela 15: Relação entre conhecimento e escolaridade	79
Tabela 16: Relação entre aconselhamento e idade	79
Tabela 17: Relação entre prazos e idade	80
Tabela 18: Relação entre risco de capital e escolaridade	80
Tabela 19: Relação entre risco capital e rendimentos	80
Tabela 20: Relação entre risco e sexo	81
Tabela 21: Relação entre risco e escolaridade.....	81
Tabela 22: Relação entre risco e rendimentos	81
Tabela 23: Relação entre pedido de informação e escolaridade.....	82
Tabela 24: Associação entre conhecimento e procura de informação.....	82
Tabela 25: Teste do Qui-quadrado	83
Tabela 26: Associação entre conhecimento e o risco	83
Tabela 27: Teste do Qui-quadrado	83

Índice de Figuras

Figura 2: Mapa da zona geográfica escolhida para a amostra.....	53
---	----

Lista de Abreviaturas

BCP – Banco Comercial Português

BES – Banco Espírito Santo

BPI – Banco Português de Investimento

CGD – Caixa Geral de Depósitos

CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

DECO – Associação Portuguesa para a Defesa dos Consumidores

DMIF – Directiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros

EUA – Estados Unidos da América

GAS – Gabinetes de Apoio ao Sobreendividamento

GOEC – Gabinete de Orientação ao Endividamento dos Consumidores

IC – Instituto dos Consumidores

INE – Instituto Nacional de Estatística

ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão

OCDE – Observatório do Endividamento dos Consumidores

IPEF – Inquérito ao Património e Endividamento das Famílias

PIB – Produto Interno Bruto

UBS – Union Bank of Switzerland

1. Introdução

O aumento do endividamento e a diminuição da poupança constituem, actualmente, uma grande preocupação para as instituições financeiras portuguesas e, de uma forma geral, para todo o país.

A crise económica e financeira que se vive em Portugal e no resto do Mundo tem sido apontada como o principal motivo para estes dois fenómenos. Uma consequência bem evidente desta crise é o aumento do desemprego, que é um dos principais motivos para o aumento do endividamento e também para o decréscimo da poupança.

Estes dois temas despertaram o meu interesse quer do ponto de vista pessoal, quer profissional e achei importante estudá-los em pormenor, por esse motivo decidi que deveriam ser o objecto de estudo da minha dissertação.

O objectivo desta dissertação é identificar diferentes perfis de clientes bancários, no que respeita ao endividamento e à escolha de aplicações financeiras, usando, para o efeito, a informação pertencente a um Banco que opera no território nacional. Também pretendemos observar se as características socio-económicas têm influência no endividamento dos portugueses e na escolha das aplicações financeiras.

Este trabalho encontra-se dividido em dois capítulos, sendo o primeiro referente ao enquadramento teórico dos temas em estudo e o segundo capítulo referente ao estudo do caso.

O enquadramento teórico espelha a revisão bibliográfica efectuada para os dois temas em estudo: endividamento e poupança. Este capítulo inicia-se com o enquadramento contextual, que refere a relação entre os temas em estudo e o contexto económico e financeiro vivido em Portugal. O capítulo encontra-se dividido em três subcapítulos: o endividamento, o sobreendividamento e a poupança.

O subcapítulo do endividamento inicia-se com a distinção entre os três conceitos: endividamento, incumprimento e sobreendividamento. Posteriormente, é retratada a evolução do rácio de endividamento de Portugal e de vários países da Europa ao longo dos últimos anos.

Seguidamente, temos o subcapítulo do sobreendividamento onde são apresentados os valores do incumprimento na Europa, e também de alguns bancos que operam em território nacional. Neste subcapítulo são apresentados os estudos efectuados a nível nacional e internacional, sobre o perfil do sobreendividado, sendo também elaborada uma pequena análise sobre as características mais importantes quando se pretende estudar o perfil do sobreendividado. Finalizamos com uma abordagem às causas do endividamento e às formas de o prevenir, bem como à insolvência singular.

O enquadramento teórico termina com o subcapítulo da poupança, que mostra a evolução do nível de poupança a nível nacional e da Europa, nos últimos anos. Este subcapítulo mostra também os estudos efectuados sobre o perfil do investidor onde constam estudos nacionais e internacionais e uma conclusão sobre as características que mais influenciam o perfil do investidor. É também apresentada a diversificação das poupanças, sendo identificadas as aplicações financeiras mais escolhidas pelos investidores e os factores essenciais quando se efectua a escolha de uma aplicação financeira.

No capítulo dois são apresentados os dois estudos realizados: o estudo sobre o incumprimento e o estudo sobre as aplicações financeiras. Começamos por identificar o objectivo para cada estudo e explicar como foram recolhidos e tratados os dados. Seguidamente, mostramos quais os resultados obtidos relativamente ao perfil dos clientes para cada um dos estudos e também a análise das hipóteses levantadas durante o trabalho.

A dissertação termina com a conclusão, onde é efectuada uma análise sobre os resultados obtidos e identificadas as conclusões que se podem retirar dessa análise e são também enumeradas as limitações dos estudos e as considerações futuras.

CAPÍTULO 1 – ENQUADRAMENTO TEÓRICO



¹ Imagem em <http://horamadeira.blogs.sapo.pt/351733.html>

2. Enquadramento Contextual

A crise económica e financeira que se vive actualmente, desencadeada pela falta de liquidez no mercado, tem sido objecto de análise e estudo a nível mundial. Há uma crescente preocupação em encontrar os motivos que desencadearam esta crise e em descobrir soluções para que se ultrapasse rapidamente.

Em todo o Mundo, a comunicação social tem-se centrado neste tema, sendo cada vez mais utilizadas as palavras crédito, incumprimento, endividamento, sobreendividamento e poupança.

Em Portugal, no contexto do processo de liberalização que preparou a economia para a integração económica e financeira na Europa, assistiu-se a uma descida gradual das taxas de juro de curto e longo prazo e a uma descida da inflação, que contribuíram para um aumento das despesas de consumo e investimento das famílias e empresas, uma diminuição das taxas de poupança e aumento do endividamento.

Com a integração de Portugal na Comunidade Económica Europeia em 1986, as perspectivas de rendimentos futuros mais elevados estimularam as despesas de consumo e de investimento das famílias. A adesão ao Euro reforçou esta tendência ao criar a expectativa de que as taxas de juro se manteriam mais baixas e menos voláteis.

Durante a segunda década de 1990, a procura de habitação foi particularmente dinâmica e um grande número de famílias anteriormente sujeitas a restrições de liquidez teve acesso a financiamentos para aquisição de habitação própria.

Por outro lado, a facilidade de financiamento externo da economia portuguesa implicou uma globalização do endividamento - o endividamento do Estado, das empresas, da banca e das famílias - num contexto de baixo crescimento da economia.

A actual crise financeira levou a uma intervenção coordenada das autoridades, a níveis sem precedentes, em dimensões como a política monetária e orçamental, dirigida especialmente ao sector financeiro.

Nos subcapítulos que se seguem iremos espelhar os efeitos desta crise, tanto ao nível do incumprimento como ao nível da taxa de poupança.

2.1. Endividamento

A Problemática do endividamento começa a ser objecto de estudo mais exaustivo quando, em 2002, o rácio de endividamento dos Portugueses ultrapassa os 100%. Este valor revela que as famílias contraíram dívidas de valor superior ao seu rendimento disponível, naquele ano.

Nesta altura surge uma crescente preocupação com o aumento do incumprimento e do sobreendividamento. Nos dias de hoje, as expressões endividamento, incumprimento e sobreendividamento são uma constante na comunicação social e quando se fala da crise económica. Por vezes, não é clara a diferença entre estes conceitos e é importante perceber que são distintos.

No Dicionário da Língua Portuguesa (2010) o endividamento é definido como “*o acto de se contrair dívidas*”. Isto não significa que por se contrair dívidas daí resulte incumprimento ou sobreendividamento. Quando o endividamento é feito de forma controlada e consciente e, em situações em que o consumidor tem estabilidade financeira, não será um problema cumprir com o contrato efectuado entre as partes.

Se em alguma circunstância o mutuário não cumprir com o pagamento atempado da sua prestação, então estamos perante uma situação de incumprimento. Em Instituições Financeiras Portuguesas, é comum que o incumprimento possa estender-se até à 3ª prestação em atraso, embora este valor tenda a ser menor, devido à elevada quantidade de empréstimos com prestações em atraso. Independentemente da razão que levou ao incumprimento, desde que o mutuário consiga regularizar o empréstimo não deverá ser classificado como um sobreendividado. Desde que o rendimento do agregado familiar seja suficiente para fazer face às dívidas contraídas, não o podemos considerar um sobreendividado, mas apenas um indivíduo que, temporariamente, não conseguiu cumprir com o contrato estabelecido.

No relatório anual de 2007, publicado no Reino Unido pelo “Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform” podemos encontrar uma explicação do que é sobreendividamento:

“There is no generally accepted definition of over-indebtedness, but a range of factors are relevant, including both objective factors -- such as the ratio between debt and earnings -- and subjective factors – including an individual's own perception of their situation and of the pressures which this brings to bear.” (Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, 2007)

Mesmo não sendo clara a definição de sobreendividamento, podemos dizer que este surge quando as situações que conduzem ao incumprimento são responsáveis por uma diminuição de rendimento da família. Quando tal acontece e o rendimento familiar é insuficiente para fazer face às suas dívidas, podemos dizer que a família está sobreendividada. As principais razões que conduzem ao sobreendividamento são o desemprego, o divórcio e as doenças prolongadas que, em grande parte dos casos, fazem o rendimento familiar reduzir para metade. Em relação ao incumprimento, trata-se de má gestão orçamental, são situações em que o rendimento do agregado familiar é suficiente para fazer face às despesas, mas uma despesa extra (ex. férias, compra de bens, etc.) torna-se mais importante do que as prestações assumidas, entrando a família em incumprimento.

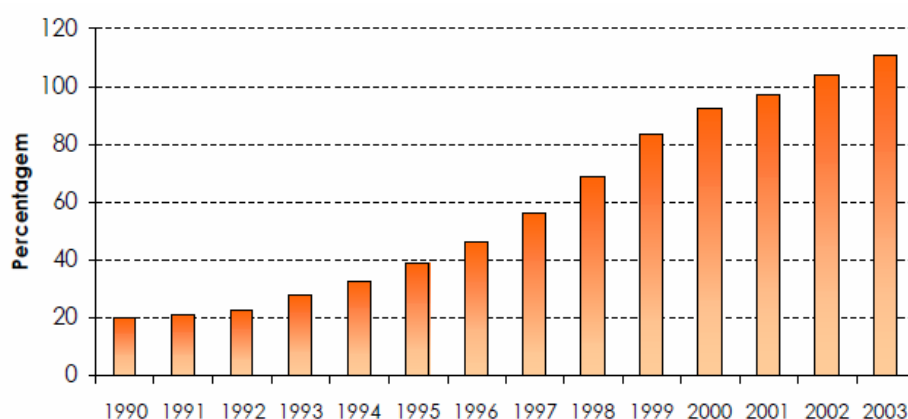
No subcapítulo seguinte iremos mostrar os valores do endividamento a nível nacional e internacional, ao longo destes últimos anos.

2.1.1. Endividamento em Portugal e a nível Internacional

Os primeiros estudos efectuados em Portugal sobre o endividamento reportam ao ano de 1994, altura em que o Instituto Nacional de Estatística (INE), em cooperação com o Banco de Portugal, realizou um Inquérito ao Património e Endividamento das Famílias (IPEF). Este inquérito é realizado quinquenalmente, tendo sido efectuado em 1994, 2000 e 2006. Os dados do inquérito revelam que, em 1994, o endividamento bruto dos portugueses, face ao rendimento disponível, era de 28,6%, tendo o valor disparado para 96% em 2000 e em 2006 era de 124%.

O gráfico 1 retrata a evolução do rácio do endividamento dos portugueses, resultante do endividamento bruto, face ao rendimento disponível. É facilmente perceptível que, no final da década de 90, houve um aumento considerável do endividamento. Este facto advém da facilidade de acesso ao crédito, que se verificou no final dessa década, traduzido num aumento do consumo e consequentemente numa melhoria no nível de vida dos Portugueses.

Gráfico 1: Rácio de Endividamento



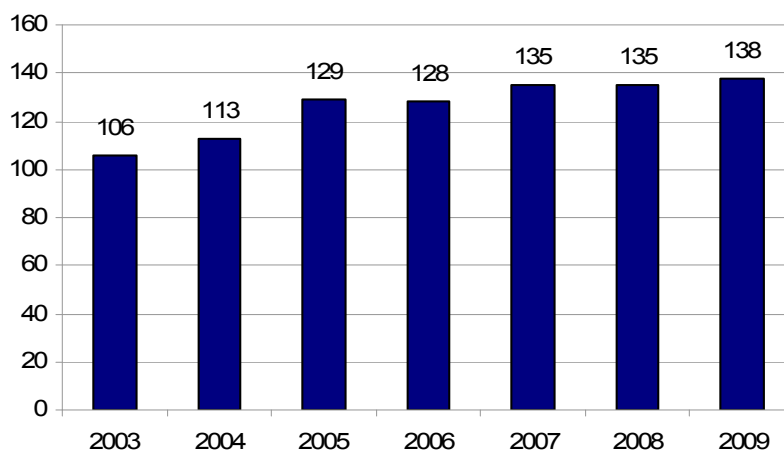
Fonte: Retirado de “Endividamento das famílias portuguesas: uma análise com base em dados microeconómicos” (Farinha, 2004)

O rácio de endividamento atinge valores preocupantes no ano de 2002, quando ultrapassa os 100%. Nessa altura verificou-se que o recurso ao crédito começou a ser frequente, podemos mesmo dizer que se tornou um hábito devido à facilidade em obtenção de crédito.

O Banco de Portugal publica anualmente o Relatório da Estabilidade Financeira e do Boletim Económico, onde podemos verificar os indicadores do nível de endividamento dos portugueses.

O gráfico 2 foi elaborado com base nos dados do INE e do Banco de Portugal e representa a percentagem de endividamento bruto dos portugueses face ao rendimento disponível nos diferentes anos. Este gráfico vem complementar o gráfico 1 e expor os valores mais recentes deste rácio.

Gráfico 2: Rácio de Endividamento (valores em %)

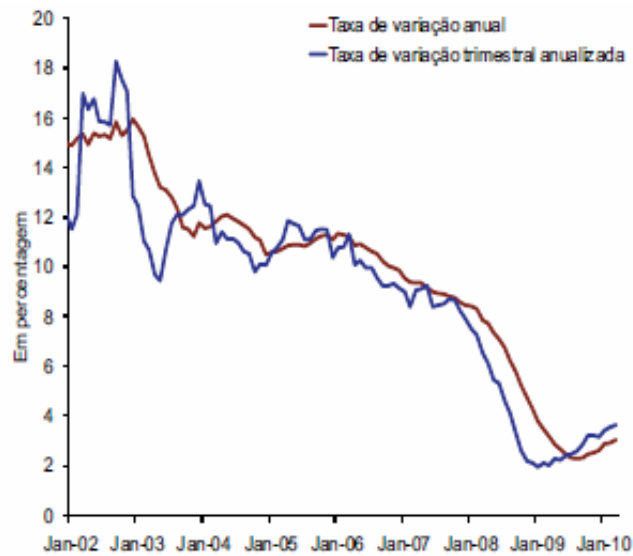


Fonte: Elaboração Própria

O elevado crescimento do rácio de endividamento, verificado no final da década de 90 e início do século XXI, tem nestes últimos anos vindo a desacelerar. Este facto deve-se ao aumento das exigências por parte das instituições bancárias na concessão de crédito e também do aumento das taxas de juro que se verificou em 2005, e que só no final de 2008 começou a diminuir.

No Relatório de Estabilidade Financeira, publicado pelo Banco de Portugal, em Março de 2010, é evidente a redução dos empréstimos bancários concedidos aos particulares, no início do século XXI. O gráfico 3 mostra que relativamente aos empréstimos efectuados para compra de habitação essa redução tem vindo a ocorrer desde 2006, e só no final de 2009 se verificou um ligeiro aumento.

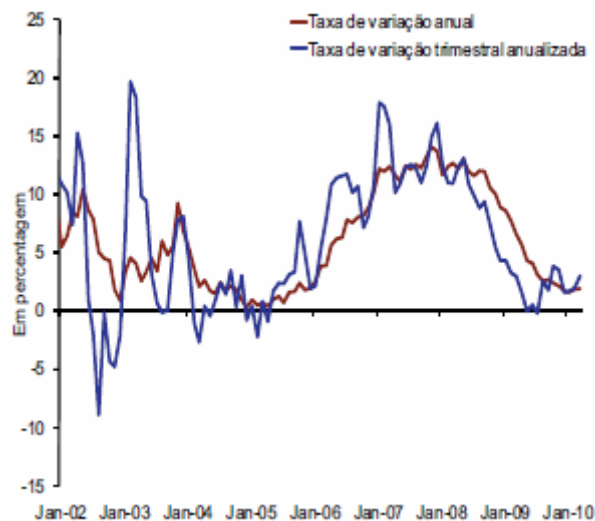
Gráfico 3: Empréstimos Habitação



Fonte: Retirado do Relatório de Estabilidade Financeira 2010 (Banco de Portugal)

No gráfico 4, referente aos empréstimos ao consumo, podemos verificar que é no final de 2008 que ocorre uma diminuição acentuada no número de empréstimos contratados e essa diminuição tem-se mantido até ao início deste ano.

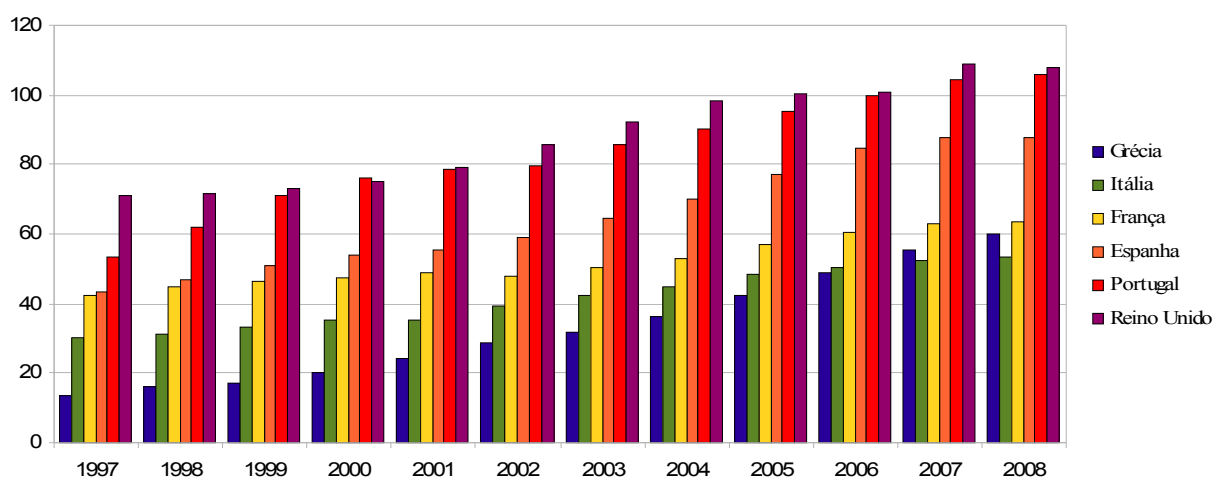
Gráfico 4: Empréstimos ao Consumo



Fonte: Retirado do Relatório de Estabilidade Financeira 2010 (Banco de Portugal)

O endividamento tem aumentado não só em Portugal, mas também no resto da Europa. Os dados do gráfico 5 mostram a dívida financeira dos particulares em função do PIB para alguns países da Europa. Podemos verificar que o país mais endividado é o Reino Unido, seguido de Portugal. Por outro lado, e relativamente aos 6 países apresentados, a Grécia é a que tem menor endividamento das famílias.

Gráfico 5: Endividamento a nível Europeu



Fonte: Baseado nos dados da Eurostat 2009

O elevado grau de endividamento verificado em alguns países, não significa que estes tenham maiores valores de incumprimento, do que os restantes países. Por este motivo, no subcapítulo que se segue, iremos analisar os valores de incumprimento para Portugal e alguns países da Europa. Também serão analisados alguns estudos nacionais e internacionais sobre o perfil do cliente sobreendividado.

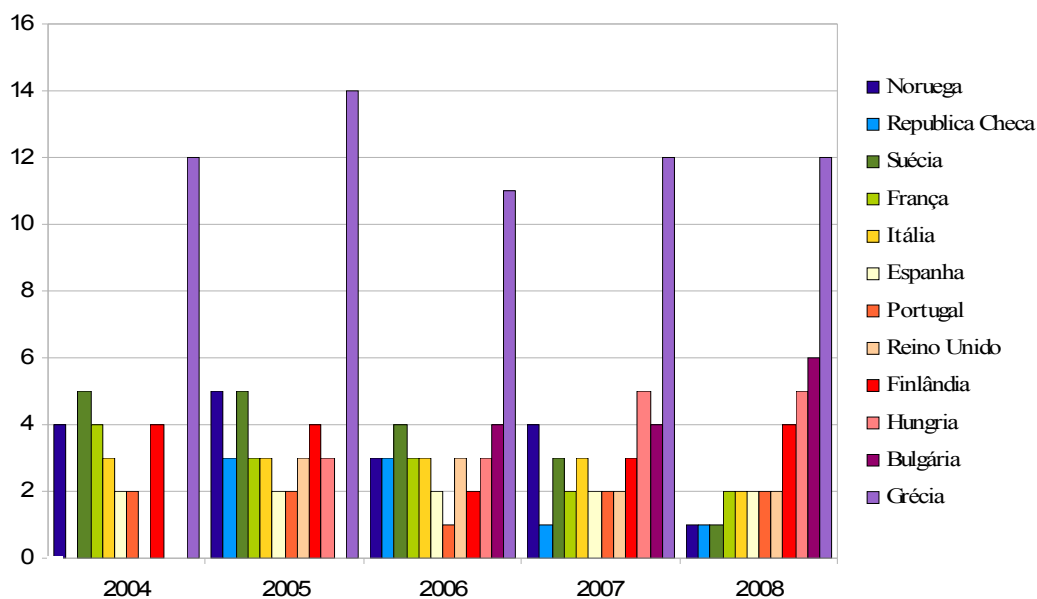
2.2. Sobreendividamento

Os elevados níveis de endividamento que se verificam em toda a Europa e também no resto do Mundo, não representam por si só necessariamente um problema, desde que as famílias consigam efectuar o reembolso atempado das suas dívidas, mas coloca-os numa posição potencialmente vulnerável. Pois, se ocorrer alguma condição adversa, tal como o desemprego, uma doença, um aumento repentino das taxas de juro ou dos bens essenciais

de consumo podem colocar estas famílias mais vulneráveis em grandes dificuldades financeiras. (Department for Business, E. & R. R. 2007)

No gráfico 6 podemos verificar os níveis de incumprimento a nível Europeu (os valores foram retirados do Relatório do Eurostat de 2009 e representam o atraso no pagamento das prestações em percentagem do total de população de cada país).

Gráfico 6: Incumprimento a nível Europeu



Fonte: Baseado nos dados da Eurostat 2009

No gráfico 5 podemos verificar que a Grécia é um dos países menos endividados, mas como referimos anteriormente o rácio de endividamento de um país não tem qualquer relacionamento com o nível de incumprimento, e neste caso é bem visível essa situação. A Grécia é o país com os níveis de incumprimento mais elevados, seguido da Bulgária, Hungria e Finlândia, como podemos observar no gráfico 6. Relativamente a Portugal, apresenta um valor de incumprimento de 2%, igual à França, Itália, Espanha e Reino Unido. Só 3 países apresentam um valor inferior, sendo eles a Noruega, a República Checa e a Suécia.

Nos relatórios de contas publicados anualmente pelas Instituições Bancárias é possível verificar o valor de crédito em incumprimento. Na tabela 1 utilizei os dados referentes a 2009, dos Relatórios de Contas de 5 Instituições Bancárias Portuguesas para demonstrar o nível de incumprimento dos Portugueses. O Montepio Geral é o que apresenta maior rácio de crédito vencido, seguido da Caixa Geral de Depósitos.

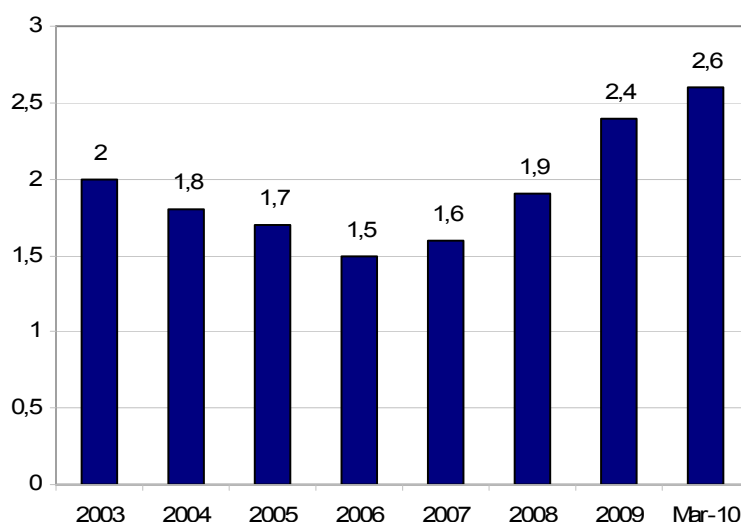
Tabela 1: Valores de crédito vencido (valores em M. €)

	BES	BPI	CGD	Millennium BCP	Montepio Geral
Crédito a Clientes	49 637	30 485	50 531	30 485	14 594
Crédito Vencido	893	552	2 283	2 032	581
Crédito vencido / crédito a clientes	1,79%	1,80%	2,87%	2,60%	3,98%

Fonte: Elaboração Própria

O Banco de Portugal, no seu Relatório de Estabilidade Financeira, publicado anualmente, também refere os valores de incumprimento dos Portugueses. O gráfico 7 foi elaborado com base no Relatório de 2009. Os valores representam o total de crédito em incumprimento em % do total de crédito a particulares. Através desses valores podemos observar que o rácio de incumprimento tem aumentado desde 2006, ano em que atingiu o valor mais baixo dos últimos 8 anos.

Gráfico 7: Incumprimento no crédito a particulares (em %)



Fonte: Baseado no Relatório de Estabilidade Financeira de 2010 (Banco de Portugal)

Os valores de incumprimento assumiram números muito preocupantes, tanto em Portugal, como a nível de toda a Europa, por esse motivo têm sido alvo de vários estudos. Há uma crescente preocupação em identificar que tipo de pessoas está mais susceptível de entrar em situação de incumprimento. No subcapítulo que se segue iremos mostrar alguns estudos nacionais e internacionais efectuados sobre esta temática.

2.2.1. Perfil do cliente Sobreendividado

Em Portugal, existe um observatório que se dedica exclusivamente à investigação da problemática do endividamento e sobreendividamento dos consumidores. Esse observatório denomina-se Observatório do Endividamento dos Consumidores (OEC) e foi constituído em 2001, através de um Protocolo celebrado entre a Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra - Centro de Estudos Sociais e o Instituto do Consumidor. O OEC publica desde 2001 estudos sobre endividamento e incumprimento.

A maior parte dos estudos feitos em Portugal sobre o endividamento e incumprimento procura identificar um perfil do cliente endividado.

O primeiro estudo foi elaborado em 2001, com base em 203 inquéritos elaborados pela Associação Portuguesa para a Defesa do Consumidor (DECO). Com este estudo conclui-se que o perfil do cliente endividado era o seguinte:

- Sexo - masculino,
- Idade - entre 36 e 55anos,
- Estado civil - casado,
- Nível de Escolaridade – Ensino Secundário,
- Profissão - empregados administrativos, operários, comerciantes e vendedores,
- Rendimento mensal individual - entre os 498,80€ e os 997,60€,
- Rendimento mensal do agregado familiar – inferior a 1246,99€.

Em 2002, foi elaborado um segundo estudo pelo OEC considerando valores fornecidos por uma Instituição de Crédito Portuguesa, na qual não foi divulgada a sua identidade. Este estudo apenas retrata o crédito ao consumo e para tal foram analisados

147.912 contratos dessa Instituição, obtendo-se as seguintes características para o cliente devedor:

- Sexo - masculino,
- Idade - entre 31 e 50 anos,
- Estado civil – casado.

O último estudo, publicado pelo OEC, sobre esta temática, data de 2008 e foi realizado com base em 2120 inquéritos, elaborados nos Gabinetes de Apoio ao Sobreendividado (GAS) da DECO, entre Janeiro de 2005 e Outubro de 2008. Do seu estudo, o OEC concluiu que o cliente endividado tem as seguintes características:

- Sexo – feminino,
- Idade - entre 30 e 49anos,
- Estado civil - casado,
- Nível de Escolaridade – Ensino Básico ou Secundário,
- Profissão - exercem uma profissão e trabalham por conta de outrem,
- Rendimento mensal do agregado familiar – entre 501€ e 1000€.

Com base nos dados que o INE revelou, face ao ano de 2006, o Banco de Portugal divulgou o perfil do cliente endividado. Sendo este:

- Idade - mais de 40anos,
- Nível de Escolaridade – Ensino Básico,
- Profissão - exercem uma profissão e trabalham por conta de outrem,
- Rendimento mensal do agregado familiar – entre 700€ e 1060€.

A nível Internacional também foram elaborados vários estudos sobre o perfil do cliente sobreendividado. Seguidamente abordarei alguns desses estudos.

A associação de Defesa do Consumidor e do Ambiente em Itália publicou, em 2006, o estudo “Il sovraindebitamento: analisi dei casi pervenuti al fono di prevenzione usura Adiconsum”, que tinha como objectivo explorar o problema do sobreendividamento através de uma leitura em profundidade das características socio-económicas das famílias endividadas em Itália. Para tal, entrevistaram 626 pessoas em toda a Itália e analisaram 107 variáveis de diferentes áreas, tais como: o tipo de endividamento, razões subjacentes à

dívida, tipo de despesas, rendimento, entre outras. A autora identificou o perfil do cliente endividado com as seguintes características:

- Sexo – Masculino,
- Idade – entre 41 e 50 anos,
- Estado Civil – Casado,
- N.º de filhos – 2 filhos,
- Profissão - operários fabris,
- Rendimento mensal do agregado familiar – entre 1.000€ e 1.499€.

Em 2007, o Ministério da Justiça do Reino Unido publicou um estudo intitulado “Tackling over-indebtedness” que faz parte do Relatório Anual de 2007. Neste estudo podemos verificar que as percentagens mais elevadas de sobreendividamento deste país, correspondem às seguintes características:

- Idade (membro mais velho do agregado) – entre 16 e 24 anos,
- Tipo de agregado familiar – Solteiro, não reformado, com filhos menores de 16 anos,
- Rendimento anual do agregado – menor que 11.762,00€.

O Banco de França efectua um inquérito trienal destinado a destacar as principais alterações quantitativas e sociológicas dos clientes endividados. Os inquéritos foram efectuados em 2001, 2004 e 2007. Este último foi publicado em 2008 e identificou algumas características comuns entre os sobreendividados deste país, sendo:

- Estado Civil – Solteiro, ou divorciado,
- N.º de filhos – 1 filho,
- Idade – entre 35 e 54 anos,
- Tipo de emprego - trabalhadores por conta de outrem,
- Rendimento mensal do agregado familiar – igual ou inferior a 1.500€.
- Nível de poupança – inferior a 1.500€, embora só 4% dos clientes sobreendividados tem poupança.

Estas publicações são muito importantes em França, pois dão a possibilidade de acompanhar a evolução das características dos sobreendividados, uma vez que utilizam as mesmas variáveis em todas as publicações.

No final do ano de 2009, foi publicado um estudo realizado pelo professor Richard Disney (Professor de Economia da Universidade de Nottingham) e Dr. John Gathergood (Professor de Economia da Universidade de Nottingham), em colaboração com The *Consumer Credit Counselling Service* (CCCS). O CCCS é uma instituição de caridade que pretende ajudar as pessoas em dificuldades financeiras. Por ano atendem cerca de 100.000 pessoas (via telefone e pessoalmente) e oferecem Planos de Gestão de Dívida a cerca de 20.000 pessoas. Por oferecerem uma amostra com uma dimensão considerável foi escolhida para a elaboração deste estudo. O objectivo do estudo era criar uma base de dados adequada para futuras análises estatísticas de sobreendividamento das famílias do Reino Unido.

Com os dados relativos a 2008, os autores identificaram um perfil do cliente sobreendividado com as seguintes características:

- Idade média – 42 anos,
- Sexo – Feminino (54%)
- Tipo de agregado familiar – Casado ou União de Facto, com filhos um filho menor;
- Categorias Profissionais – administrativos, auxiliares de serviços médicos, empregados do comércio e empregados de escritório.

No Reino Unido, as pessoas com as categorias profissionais mencionadas anteriormente são consideradas como pouco qualificadas e de alguma volatilidade a nível de vencimento. A análise efectuada permitiu concluir que em períodos de aumento de desemprego o número de clientes do sexo masculino tende a aumentar (Gathergood 2009).

O “Department for Business Innovation & Skills” publicou, em Março de 2010, um estudo intitulado “Over-indebtedness in Britain”, utilizando os dados da empresa de consultadoria *YouGov*. Os dados reportam ao período compreendido entre Julho de 2008 e Julho de 2009, e pretendem explorar o grau de endividamento do consumidor e da utilização de crédito sem garantia na Grã-Bretanha. Neste estudo foram identificadas algumas características predominantes dos clientes sobreendividados sendo estas:

- Rendimento anual – inferior a 16.000€
- Tipo de agregado familiar – Um adulto e uma criança
- Clientes desempregados;

- Clientes sem poupanças;

Na tabela 2 serão analisadas as características socioeconómicas utilizadas em cada estudo, para tentarmos identificar quais as características mais relevantes quando se pretende identificar o perfil de um cliente sobreendividado.

Tabela 2: Características Socioeconómicas estudadas nos vários estudos de sobreendividamento

	Sexo	Idade	Estado Civil	N.º de Filhos	Nível de Escolaridade	Profissão	Nível de Rendimentos	Nível de Poupança
OECD, em 2001	Masculino	36 – 55anos	Casado	-	Ensino Secundário	Empregados administrativos, operários, comerciantes e vendedores	Mensal do agregado familiar - 1.247€	-
OECD, em 2002	Masculino	31 – 50anos	Casado	-	-	-	-	-
OECD, em 2008	Feminino	30 – 49anos	Casado	-	Ensino Básico e Secundário	Exercem uma profissão e trabalham por conta de outrem	Mensal do agregado familiar – 501-1.000€	-
INE, em 2006	-	Mais de 40anos	-	-	Ensino Básico	Exercem uma profissão e trabalham por conta de outrem	Mensal do agregado familiar – 701-1.060€	-
A associação de Defesa do Consumidor e do Ambiente em Itália, em 2006	Masculino	41 – 50anos	Casado	2 filhos	-	Operários Fabris	Mensal do agregado familiar – 1.000-1.499€	-
Ministério da Justiça do Reino Unido, em 2007	-	16 – 24anos	Solteiro	Filhos menores de 16anos	-	Não reformados	Anual do agregado familiar – < 11.762€	-
Banco de França, em 2008	-	35 – 54anos	Solteiro, ou Divorciado	1 filho	-	Trabalhadores por conta de outrem	Mensal do agregado familiar – < 1.500€	< 1.500€
Richard Disney e Dr. John Gathergood, em 2009	Feminino	42anos	Casado ou União de Facto	1 filho menor	-	Administrativos, auxiliares de serviços médicos, empregados do comércio e empregados de escritório	-	-
Department for Business Innovation & Skills”, em 2010	-	-	Solteiro, ou Divorciado	1 filho	-	Desempregados	Anual do agregado familiar – < 16.000€	Sem poupanças

Fonte: Elaboração Própria

Através da observação da tabela 2, podemos concluir que as variáveis “Idade”, “Estado civil”, “Profissão” e “Nível de rendimento” são utilizadas em quase todos os estudos. As restantes variáveis são menos mencionadas, sendo o “Nível de escolaridade” e o “Nível de poupança” as variáveis menos referenciadas. Quanto ao “N.º de filhos” foi uma variável utilizada em todos os estudos internacionais, mas excluída nos estudos portugueses. Por fim, a variável “Sexo” apenas foi utilizada em 55% dos estudos.

Após esta análise podemos concluir que as variáveis que mais influenciam o sobreendividamento são “Idade”, “Estado civil”, “Profissão” e “Nível de rendimento”. Por outro lado, as que menos se evidenciam são “Nível de escolaridade” e o “Nível de poupança”. Do nosso ponto de vista, as quatro variáveis identificadas são sem dúvida muito importantes no estudo do endividamento. Relativamente à variável “Nível de escolaridade” não considero que tenha pouca importância no estudo do sobreendividamento, embora tenha sido pouco utilizada nos estudos referidos, considero que é essencial no estudo desta temática. É comum verificar-se que as pessoas com menos escolaridade são mais propensas ao sobreendividamento, pois têm menos conhecimentos financeiros e muitas vezes endividam-se sem terem plena consciência do que estão a fazer. Por outro lado, numa situação de desemprego, têm uma menor probabilidade de voltar a ser empregadas.

Quanto ao “N.º de filhos” também é uma variável importante quando se estuda o sobreendividamento pois, como podemos observar nos estudos onde esta é utilizada, os clientes sobreendividados têm pelo menos um filho menor a seu cargo, significando que têm um custo acrescido no seu orçamento familiar e do meu ponto de vista este é um factor essencial no estudo do sobreendividamento.

Por fim, a variável “Sexo” não considero que possa ter grande influência, pois nestes estudos apenas se refere o primeiro titular do empréstimo, ignorando o facto de o empréstimo ter mais de um titular. Nesta perspectiva será mais importante identificar o “Estado civil” do cliente, pois esta permite-nos identificar o n.º de titulares do empréstimo, que é sem dúvida um factor importante na análise do endividamento.

Um estudo publicado em Dezembro de 2008, por investigadoras do Departamento de Economia, Administração e Estatística da Universidade de Milão, intitulado “Households Over-Indebtedness in the Economic Literatures”, é extremamente importante na compreensão da problemática do sobreendividamento a nível Internacional. As autoras fizeram um levantamento e análise de vários estudos realizados em países como: Bélgica, França, Alemanha, Grécia, Itália, Noruega, Portugal, Suécia e Reino Unido, observando todos os inquéritos que se referiam ao sobreendividamento ou dificuldades financeiras das famílias, com o intuito de ampliar o conhecimento sobre a natureza e as causas do sobreendividamento utilizando, principalmente, a evidência empírica na Europa. Através da análise aos vários inquéritos, as autoras constataram que as características estudadas em cada país são diferentes e também as fontes de informação e os objectivos são distintos. Isto significa que os resultados dos diferentes estudos não podem ser facilmente comparados. Perante tal situação, apenas identificaram um quadro amplo de diferentes contextos.

Segundo o estudo, as variáveis mais comuns, observadas nos diferentes estudos de cada país são:

- Idade, que normalmente se situa na casa dos 30 anos, seguidos pelos grupos que vêm imediatamente antes e depois;
- Nível de rendimentos;
- A situação familiar, a situação profissional, o nível de ensino, nível de poupança e saúde são também variáveis comuns, embora sejam menos citadas que as anteriores.

No panorama encontrado por estas autoras os países que deram mais atenção a este fenómeno foram Portugal, Alemanha e França. Estes países são pioneiros, tanto na análise do fenómeno, como no seu acompanhamento ao longo do tempo. Outros países se seguiram, com uma grande massa de literatura, estatísticas e iniciativas para resolver o problema. Citamos aqui, em particular, os casos da Bélgica e Portugal. Em anos mais recentes também a Suécia, Noruega, Grécia e a Itália pareceram tornar-se consciente do fenómeno começando a concentrar-se sobre ele (Vandone, L. A. D. 2008).

A vasta quantidade de estudos sobre o perfil do cliente endividado não significa que possamos tirar alguma conclusão pois nenhum tem por base a mesma fonte de dados nem os mesmos objectivos, o que torna difícil as comparações. Até mesmo estudos realizados no mesmo país, em diferentes anos, utilizam fontes de dados diferentes e, por vezes, a amostra é muito pequena para traduzir o universo da sua população. Tomando o exemplo de Portugal, o OEC publicou vários estudos sobre esta temática, mas nenhum recorreu à mesma fonte de dados. Foram utilizados dados de uma Instituição de Crédito Portuguesa e também dados de inquéritos feitos da DECO.

Outro aspecto comum à maioria dos estudos é a insuficiência de dados disponíveis sobre o endividamento. Em Portugal, apenas o INE e o Banco de Portugal publicam sobre sobreendividamento nacional. O INE efectua, mensalmente, um inquérito denominado “Inquérito de Conjuntura aos Consumidores”, que permite obter informação económica e financeira das famílias portuguesas, mas a informação disponibilizada é de natureza qualitativa. Quinquenalmente, é elaborado, pelo INE, em colaboração com o Banco de Portugal, o “Inquérito ao Património e Endividamento das Famílias”, que disponibiliza informação quantitativa sobre a situação patrimonial e de endividamento das famílias. As Instituições Financeiras Portuguesas também publicam, anualmente, estatísticas sobre o incumprimento dos seus clientes, que são utilizadas pelo Banco de Portugal para a sua publicação anual “Relatório de Estabilidade Financeira”.

Em Portugal, verificamos haver uma escassez de informação sobre o endividamento. Embora tenhamos acesso aos dados anteriormente referidos, estes tornam-se insuficientes para avaliar as causas e o perfil dos clientes sobreendividados ao longo destes últimos anos.

Tão importante como a identificação do perfil do cliente sobreendividado é, na minha opinião, analisar as causas que conduzem a esta situação tão preocupante, o incumprimento. No subcapítulo seguinte, iremos abordar este tema e identificar quais as principais causas do sobreendividamento.

2.2.2. Causas do sobreendividamento

Em Portugal, é possível visualizar as causas mais comuns do sobreendividamento, em alguns estudos realizados. Como por exemplo, o estudo realizado pela OEC a partir do inquérito realizado pela DECO aos consumidores, entre Janeiro de 2000 e Janeiro de 2002. Na tabela 4, são identificadas as principais causas do sobreendividamento do referido estudo, onde a insuficiência de rendimento é a causa que reúne maior percentagem, seguida pelos problemas de saúde, desemprego e alteração do agregado familiar.

Tabela 3: Causas do sobreendividamento em Portugal

Causas	Valor (%)
Insuficiência de rendimento	33,7%
Problemas de Saúde	18,2%
Desemprego	14,6%
Alteração do agregado familiar	12,8%
Despesas de Educação	8,7%
Má gestão orçamental	8,1%
Outras causas	3,9%

Fonte: Baseado em Consumidores, O. d. E. d. (2002d)

Em 2010, foi publicado um novo estudo pela OEC nos moldes do anterior, com dados relativos a inquéritos efectuados pela DECO entre Janeiro de 2005 e Dezembro de 2009. Neste estudo a principal causa identificada foi o desemprego com 45,3%, seguiu-se os problemas de saúde com 23,6% e por fim, deficiente gestão do orçamento familiar com 21,4% (Consumidores, O. d. E. d. 2010).

Segundo os dados da DECO referentes a Fevereiro de 2010, dirigiram-se ao Gabinete de Apoio ao Sobreendividado (GAS) 275 famílias para pedir auxílio, o dobro do número registado em igual mês de 2008 e mais 8% que em Fevereiro de 2009. Na análise aos pedidos de auxílio de Fevereiro, verifica-se que o desemprego motivou 36,4% dos processos, surgindo em segundo lugar as situações de doença, que geraram 19,5% dos pedidos de auxílio. Com 17,5% do total das causas que levaram ao sobreendividamento

aparece a deterioração das condições laborais. O divórcio ou separação justificou 8,7% dos processos iniciados em Fevereiro. O agravamento do custo do crédito já pesa menos (5,5%), face à queda das taxas de juro (Santos, J. M. 2010).

Inês Bação defende que “O elevado endividamento das famílias e a reduzida confiança fazem rever em baixa as expectativas das empresas quanto à evolução futura da procura, constituindo um desincentivo ao investimento. Estando os gastos públicos limitados pelos compromissos do Pacto de Estabilidade e Crescimento, conclui-se que será necessária uma viragem no modelo de crescimento português no sentido de aumentar as exportações. Mas a concorrência vinda de Oriente é feroz e, como tal, um aumento da produtividade torna-se essencial. Uma solução para ajudar a resolver o problema do excessivo endividamento das famílias portuguesas poderá ser a melhoria salarial sustentada pelo acréscimo da produtividade” (Bação, I. M. A. 2000).

A nível Internacional também são estudadas as causas do sobreendividamento, como exemplo temos o estudo referido anteriormente intitulado “Households Over-Indebtedness in the Economic Literatures” que analisa as causas de endividamento, nos diversos países da Europa. Ao resumir os resultados dos inquéritos considerados na revisão da literatura, as autoras constataram que as principais causas do sobreendividamento das famílias são a diminuição do ordenado, desemprego ou as más condições de trabalho e as mudanças nessas condições (ex. a redução de horas de trabalho, ou horas extraordinárias), bem como alterações no estatuto da família (ex. o divórcio, ou o nascimento de uma nova criança). Estas causas são seguidas por outros factores que geram despesas inesperadas (ex. doença, ...), bem como uma redução no rendimento do trabalho (ex. doença prolongada). Embora o fenómeno mais comum de sobreendividamento advém de mais do que uma causa, raramente é identificada uma única causa (Vandone, L. A. D. 2008).

À medida que identificamos as possíveis causas do sobreendividamento é inevitável que pensemos numa forma de as evitar, ou tentar que afectem o menos possível o agregado familiar. No subcapítulo seguinte iremos mostrar algumas formas de prevenir e ultrapassar o sobreendividamento.

2.2.3. Prevenir o sobreendividamento

De acordo com os resultados da evidência empírica, o fenómeno do sobreendividamento parece afectar apenas pequenos segmentos da população, nomeadamente os mais fracos do ponto de vista social e económico, relevando não pela sua dimensão, mas pela sua natureza.

A maior parte dos autores que estuda a temática do sobreendividamento defendem que é essencial promover a literacia financeira como forma de os ajudar na prevenção e na resolução do sobreendividamento.

Para a maioria das pessoas ter um emprego e ganhar um salário são as chaves para o bem-estar pessoal e independência financeira. No entanto, ser capaz de ganhar um salário não é o mesmo que ser capaz de tomar decisões informadas e sábias sobre o que fazer com o dinheiro. É nesse momento que se verifica a importância da literacia financeira (Stewart, 2001).

De forma a promover a literacia financeira em Portugal foi criado em 2008, pelo Banco de Portugal, o Portal do Cliente Bancário¹. Este site permite a todos os clientes bancários obter informação actualizada e gratuita sobre direitos dos clientes, produtos bancários, taxas de juros, entre outros assuntos. Também poderá efectuar reclamações de Instituições Bancárias e consultar todas as publicações efectuadas pelo Banco de Portugal.

Outra forma de prevenir o sobreendividamento é o aconselhamento com pessoas especializadas que ajudam a resolver os problemas de incumprimento. À semelhança de muitos serviços de mediação de dívidas europeus e norte-americanos, que combinam aconselhamento em matéria de crédito e endividamento com apoio aos sobreendividados, o Gabinete de Apoio ao Sobreendividado (GAS) da DECO desenvolve dois tipos de intervenção: por um lado, presta auxílio, informação e aconselhamento a consumidores que pretendam recorrer ao crédito; por outro, ajuda os consumidores sobreendividados a renegociar com os seus credores um plano de pagamentos global, de modo a poderem satisfazer os direitos desses credores, sem com isso comprometer as suas hipóteses de reorganização familiar, profissional e financeira (Frade, C., Leitão, M. 2004).

¹ clientebancario.bportugal.pt

Esta segunda vertente de actuação do GAS tem merecido grande destaque por parte da imprensa o que suscitou o recurso crescente dos consumidores a este gabinete. Pode, por isso, afirmar-se que a intervenção da DECO no domínio do sobreendividamento é mais acentuada na dimensão curativa do que na vertente preventiva do problema (OEC 2008).

Em 2006 foi criado o Gabinete de Orientação ao Endividamento dos Consumidores (GOEC), que resulta de uma parceria entre o Governo, o Instituto do Consumidor (IC), e o Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), oferecendo as mesmas vertentes de apoio do que o GAS. Também a Associação de Instituições de Crédito Especializado presta ajuda aos clientes endividados. Estes gabinetes são credenciados pelo Ministério da Justiça e prestam auxílio de forma gratuita, podendo este ser feito presencialmente, por telefone, fax ou e-mail.

A grande maioria das pessoas que recorre a estes gabinetes já se encontram numa situação preocupante, tendo várias prestações em atraso. Perante esse facto, os técnicos dos gabinetes tentam perceber se os consumidores têm forma de distribuir melhor o orçamento familiar e tentam negociar com as Instituições de Crédito dos clientes uma redução na prestação, que poderá resultar de uma diminuição de spread, ou de um aumento do prazo do empréstimo. O que procuram fazer é transformar os créditos do cliente num crédito consolidado, isto é, negociam com as várias Instituições e procuram que os clientes paguem apenas uma prestação de valor inferior ao somatório de todas as prestações.

Além destes dois gabinetes também muitas empresas de consultadoria prestam este tipo de serviço, embora não seja a título gratuito.

Muitas vezes, por aconselhamento dos gabinetes especializados, ou mesmo pelo desespero em que se encontram, as pessoas recorrem à insolvência singular para tentar resolver os seus problemas de sobreendividamento. No subcapítulo seguinte iremos abordar muito sucintamente o problema da insolvência singular.

2.2.4. Insolvência singular

Em muitos casos o recurso ao crédito consolidado não é suficiente para fazer face as dificuldades financeiras e em último recurso as famílias recorrem à insolvência singular.

O processo de insolvência singular consta do Decreto-Lei nº 53/2004¹, de 18 de Março e permite a qualquer particular, quando já não consegue pagar as suas dívidas, obter uma **segunda oportunidade**, não tendo que ficar com as dívidas para todo o sempre. A pessoa singular poderá, desde que preencha os requisitos legais, pedir o perdão das suas dívidas (Portugal Crédito 2010).

Aos particulares é permitido, com a apresentação da petição inicial do processo de insolvência, a apresentação de um plano de pagamentos aos credores.

Admite-se, inclusive, que o juiz possa, em determinados casos, substituir a rejeição do plano por parte de um credor por uma aprovação, superando-se uma fonte de frustrações de procedimentos extrajudiciais de conciliação, que é a da necessidade de acordo de todos os credores.

Quando não tenha sido possível obter a aprovação de um plano de pagamentos, o devedor insolvente pode ainda requerer a exoneração do passivo restante.

Este instituto jurídico permite ao devedor a exoneração de todos os créditos que não forem integralmente pagos no processo de insolvência ou nos 5 anos posteriores ao encerramento deste. Durante este período, os rendimentos disponíveis do insolvente são cedidos a uma entidade fiduciária, que os administra.

Note-se que um dos pressupostos essenciais para a exoneração do passivo restante é a boa fé do devedor, nomeadamente nos três anos anteriores ao início do processo de insolvência.

A insolvência das pessoas singulares é uma inovação que veio permitir aos particulares novo recomeço, sem o peso da insolvência anterior.

Em Portugal, os casos de insolvência singular têm aumentado nestes últimos anos. Segundo dados do Ministério da Justiça Português, em 2000 existiram 521 casos de insolvência singular, em 2007 foram registados 787 casos e em 2008 houve novo aumento

¹ Com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei nº 200/2004, de 18/08; Decreto-Lei nº 76^a-A/2006, de 29/03; Decreto-Lei nº 282/2007, de 07/08; Decreto-Lei nº 116/2008, de 04/07 e Decreto-Lei nº 185/2009, de 12/08.

para 985 casos. Desde o ano de 2000 até 2008 os casos de insolvência singular aumentaram mais de 50%.

No Reino Unido os casos oficiais de insolvência singular aumentaram durante o primeiro semestre de 2008, verificando-se ligeiramente na Inglaterra e País de Gales, mas significativamente na Escócia e Irlanda do Norte. Esta tendência também se reflectiu nas taxas de insolvência, com a Escócia e Irlanda do Norte experimentando um grande aumento, mas que não afectam a ordem relativa - Escócia ainda bem acima tanto Inglaterra e País de Gales e Irlanda do Norte (Department for Business, E. & R. R. 2007).

Findos os subcapítulos referentes ao endividamento e sobreendividamento, iremos abordar o outro tema tratado nesta dissertação, a poupança.

2.3. Poupança

No capítulo anterior abordei o problema do sobreendividamento e como este afecta mundialmente as famílias. Uma solução defendida por muitos autores para controlar o sobreendividamento é o aumento do nível de poupança das famílias, inculcando-lhe hábitos de poupança.

Segundo o dicionário da Língua Portuguesa, de 2010, poupança é o “*dinheiro economizado pelas famílias, isto é, as suas economias*”.

Desde os anos 80 que se tem vindo a verificar um decréscimo da poupança a nível mundial, que se mantém até ao início do século XXI. Este facto indica-nos que ao longo destes anos as famílias foram perdendo capacidade de fazer face a situações inesperadas, tornando-as cada vez mais sensíveis.

A crise económica e financeira que ainda se vive nos dias de hoje obrigou muitas famílias a utilizarem as suas economias para fazer face aos problemas inesperados, principalmente ao desemprego. Por outro lado, o aumento do endividamento gerado no início do século XXI também reflecte a diminuição dos níveis de poupança, pois as famílias sem alternativas para obter rendimentos recorrem ao crédito.

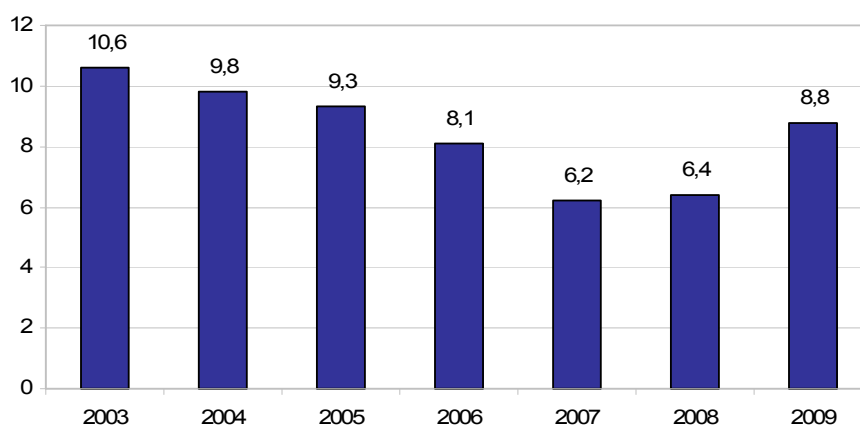
No início deste século verifica-se uma grande preocupação com o decréscimo dos níveis de poupança, tanto por parte do Governo como por parte das Instituições Bancárias. O decréscimo da poupança foi muito citado na Comunicação Social, alertando para o facto da necessidade de fazer um maior esforço de constituição de poupança. O 31 de Outubro, dia Mundial da Poupança é desde essa altura um dia de destaque e altamente divulgado principalmente no sector bancário. Todas as instituições bancárias promovem este dia oferecendo produtos especiais para os clientes, e principalmente promovendo programas com crianças elucidando-as da importância de constituir uma poupança.

No subcapítulo que se segue iremos mostrar a taxa de poupança a nível nacional e europeu.

2.3.1. Poupança em Portugal e a nível Internacional

Em Portugal, tem-se registado uma redução da taxa de poupança desde o ano de 2003. Este facto tornou-se preocupante porque, durante 5 anos consecutivos, a taxa de poupança continuava a decrescer e por outro lado o nível de endividamento dos portugueses aumentava. Em 2008, como podemos verificar no Gráfico 8, os níveis de poupança aumentaram ligeiramente e, em 2009, verifica-se um aumento muito significativo. Segundo o Banco de Portugal este aumento é resultado da retracção no consumo, sobretudo de bens duradouros e também do forte aumento do nível de incerteza, em resultado da crise financeira.

Gráfico 8: Poupança das famílias em Portugal, face ao rendimento disponível (em %)

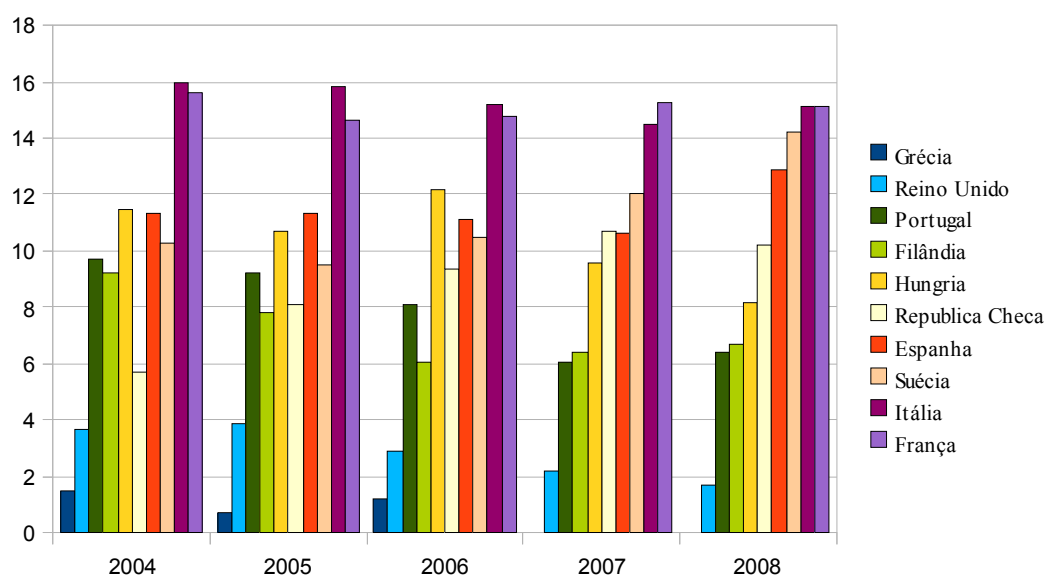


Fonte: Baseado no Relatório de Estabilidade Financeira de 2010 (Banco de Portugal)

Em 2010, o Banco de Portugal revelou os resultados de um inquérito efectuado a 2.000 indivíduos que habitam em território nacional e uma das conclusões desse estudo foi que apenas 52% dos inquiridos constitui poupanças. Dos 48% de inquiridos que não fazem poupanças, a maioria indica que é por falta de rendimento.

A nível da Europa tem-se vindo a assistir a uma diminuição dos níveis de poupança. No gráfico 9, podemos aferir que entre 2004 e 2006 deu-se uma diminuição da poupança na maior parte dos países. Em 2007, alguns países começaram a aumentar a sua taxa de poupança, como é o caso da França, Suécia e Finlândia. Em 2008, também se verificou o aumento das poupanças nos restantes países da Europa, à excepção da República Checa, Hungria e Reino Unido.

Gráfico 9: Poupança a nível Europeu, face ao rendimento disponível.



Fonte: Baseado nos dados da Eurostat 2009

Nestes últimos anos tem-se verificado um crescimento dos níveis de poupança tanto a Nível Nacional como a Nível Europeu o que pode ser explicado pelo facto do rendimento disponível estar a aumentar mais do que o consumo final, pois a população está preocupada com a subida do desemprego e com a crise que se instalou tentando evitar alguns custos. Outro aspecto que também contribui para o aumento da taxa de poupança foi a descida das taxas de juro que se verifica desde 2008, fazendo com que a população

com custos relativos a créditos aumente o seu rendimento disponível e possa mais facilmente aumentar o nível de poupança.

O tema poupança é objecto de estudo de vários autores e investigadores, numa tentativa de identificar o perfil do investidor. No subcapítulo que se segue iremos mostrar alguns estudos efectuados a nível nacional e internacional sobre esta temática e uma pequena reflexão sobre quais as características socioeconómicas mais relevantes neste tipo de estudos.

2.3.2. Perfil do Investidor

O perfil do investidor é elaborado através das características socioeconómicas do próprio.

Em Portugal foram elaborados alguns estudos que pretendem identificar o perfil de um investidor. A maior parte desses estudos foram publicados pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), tendo sido o primeiro publicado em 1998.

O Estudo publicado pela CMVM, em 1998, intitulado “O Perfil do Investidor Particular Português em Valores Mobiliários”, baseou-se em 1200 entrevistas directas a investidores realizadas entre Novembro de 1998 e Janeiro de 1999. Com este estudo concluiu-se que o perfil do investidor em valores mobiliários era o seguinte:

- Sexo - masculino,
- Idade - entre 25 e 44anos,
- Nível de Escolaridade – pelo menos Ensino Secundário,
- Profissão – liberal, técnica, científica ou artística,
- Rendimento anual do agregado - entre os 7.500€ e os 15.000€,
- Grau de conhecimento dos produtos financeiros – média: 3,5 (1 – nada conhecedor; 7 – muito conhecedor),
- Fonte de Informação – Gestor de conta/Bancário,
- Tipo de valores mobiliários – Acções.

Em Maio de 2001 foi publicado o 2º estudo sobre esta temática suportado por 1.268 entrevistas realizadas entre Outubro e Dezembro de 2000, obtendo-se as mesmas

características para o perfil do investidor identificadas no primeiro inquérito. Uma das principais conclusões deste estudo foi que os investidores particulares em valores mobiliários mostravam algum desconhecimento quanto aos riscos do mercado, que não estavam suficientemente informados sobre o mercado e os seus produtos.

Estes dois estudos apenas consideram aplicações em valores mobiliários, sendo eles as Acções, os Fundo de Investimento e as Obrigações, não representando a totalidade das poupanças detidas pelos Portugueses. No 1º estudo só 14,5% dos inquiridos possuíam investimentos em valores mobiliários e no 2º estudo o valor desceu para 10,3%.

A CMVM continuou a estudar esta temática e um ano mais tarde publicou um estudo intitulado “1º Inquérito sobre o Perfil do Investidor Português On-line”. Este estudo foi elaborado com base num inquérito que esteve disponível no site da CMVM entre 20 Março e 30 de Abril de 2002, que permitiu identificar o Perfil do Investidor On-line:

- Sexo - masculino,
- Idade - entre 25 e 34anos,
- Nível de Escolaridade – Formação Superior,
- Rendimento anual do agregado - entre os 15.000€ e os 25.000€,
- Tipo de valores mobiliários – Acções.

Entre 18 de Novembro de 2003 e 10 de Janeiro de 2004 realizaram-se novos inquéritos no site da CMVM, que deram origem a um novo estudo intitulado “2º Inquérito do sobre o Perfil do Investidor Português On-line”. Durante esse período foram respondidos 2178 inquéritos, dos quais apenas foram considerados válidos 1920 inquéritos. As conclusões retiradas deste estudo sobre o Perfil do Investidor On-line foram idênticas às do 1º estudo.

Nestes dois estudos apenas foram considerados os investidores que detinham aplicações em valores mobiliários.

Em Outubro de 2009, foi publicado um novo estudo da CMVM sobre esta temática “O Perfil do Investidor Particular Português”. Entre 23 de Janeiro e 23 de Abril de 2006 foram elaboradas, 15.149 entrevistas directas, realizadas na casa dos inquiridos, dos quais apenas 4.022 inquiridos foram considerados investidores, por deterem umas das seguintes

aplicações: Depósitos a Prazo (DP), Certificados de Aforro (CA), Obrigações de Tesouro (OT), Acções (Ac), Planos ou Fundos de Poupança Reforma (PPR), Obrigações (Ob), Unidades de participação em Fundos de Investimento (UP), Títulos de Participação (TP), Produtos Estruturados (Est), e outros derivados (Der), representando 26,5% dos inquiridos.

Para a realização do estudo foram excluídos os investidores que apenas detinham Depósitos a Prazo e Certificados de Aforro, ficando assim o número de investidores reduzido para 1397. Podemos verificar que os investidores excluídos representam 65,27% dos investidores inicialmente considerados, isto significa que grande parte dos portugueses detém apenas Depósitos a Prazo e Certificados de Aforro, pois estes apresentam um menor risco e, normalmente, são detidos por escalões etários mais elevados ou escalões com habilitações académicas mais baixas.

Dos 1397 inquiridos considerados para este estudo foi possível identificar um Perfil de Investidor, sendo este um indivíduo:

- Sexo - masculino,
- Idade - entre 25 e 64anos,
- Nível de Escolaridade – Formação Média/Superior,
- Profissão – Empresários/Quadros Superiores/ Profissões Liberais,
- Rendimento mensal do agregado - entre os 3.001€ e os 4.000€,
- Tipo de valores mobiliários – PPR's

A nível Internacional foram também elaborados vários estudos sobre esta temática, dos quais irei referenciar apenas três.

“Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment” foi publicado, em Fevereiro de 2001, no “The Quarterly Journal of Economics”, por professores da Universidade da Califórnia. Para este estudo foram utilizados dados de uma grande corretora. A amostra foi constituída por 35.000 famílias que detinham investimentos em acções, entre Fevereiro de 1991 e Janeiro de 1997, sendo possível identificar o Perfil de um Investidor com sendo:

- Sexo – masculino (79%),
- Idade – média 50 anos,

- Estado civil – casado;
- Rendimento anual médio – 73.000USD.

O estudo referido faz uma análise comparativa entre homens e mulheres, e entre casados e solteiros, retirando várias conclusões:

- as mulheres tem menos experiência em investimento do que os homens, o que torna os homens mais confiantes do que as mulheres.
- por outro lado, os homens tendem a fazer mais investimentos do que as mulheres, sendo esses também mais arriscados. O que faz com que as mulheres obtenham um retorno mais elevado do que os homens.
- os investidores casados são tendencialmente influenciados pelos seus cônjuges o que torna os investimentos mais equilibrados e menos arriscados. Tanto para homens casados, como para mulheres casadas não são evidentes as diferenças entre sexos, os autores justificam este facto pela influência exercida pelo cônjuge.

Em 2005, foi publicado em Cambridge um estudo intitulado “Investor Competence, Trading Frequency, and Home Bias”. Neste estudo foram utilizados dados do UBS (Union Bank of Switzerland), esta entidade realiza mensalmente entrevistas por telefone a cerca de 1.000 investidores que tenham um investimento total de agregado familiar superior a 10.000USD, estes são seleccionados aleatoriamente.

Os dados utilizados para este estudo são provenientes dos inquéritos de Novembro de 1996, Junho de 1999, Abril de 2000, Fevereiro de 2002, Março 2002, Maio de 2002, Junho de 2002, Agosto de 2002, Setembro de 2002 e Novembro de 2002, fazendo um total de 7452 observações. Neste estudo foi elaborado o Perfil Socioeconómico dos Investidores através da média das observações, concluindo-se que os investidores têm:

- Sexo – masculino (apenas 59%),
- Idade – média 49 anos,
- Nível de Escolaridade – Formação Média/Superior,
- Rendimento anual médio – 67.500USD.

Neste estudo os autores retiraram algumas conclusões importantes:

- os investidores do sexo masculino com rendimentos mais elevados e com um nível de escolaridade superior tendem a ser investidores mais competentes do que os investidores do sexo feminino com rendimentos mais baixos e um nível de educação menor.
- os investidores que se sentem mais competentes tendem a operar com mais frequência do que os investidores que se sentem menos competentes e têm uma carteira mais diversificada internacionalmente.
- quando um investidor se sente menos competente tem maior probabilidade de evitar investir em activos estrangeiros. Por outro lado os investidores com maior competência são mais propensos a investir em activos internacionais.

No verão de 2000 foi publicado no “Journal of business and psychology”, o artigo “Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters”, elaborado por John E. Grabel. Os dados utilizados neste estudo foram obtidos através de uma amostra aleatória de professores e funcionários de uma grande universidade dos E.U.A. no ano de 1997. A amostra foi constituída por 591 mulheres e 484 homens na faixa etária 20-75 anos, com média de 43,50 anos.

Os resultados do estudo indicam que o sexo, idade, estado civil, rendimento, educação, conhecimento financeiro e expectativas económicas são factores determinantes na diferenciação entre os diferentes níveis de tolerância ao risco, concluindo-se que são mais tolerantes ao risco os entrevistados:

- do sexo masculino;
- de uma faixa etária superior;
- casado;
- com rendimentos mais elevados;
- com Ensino Superior;
- com níveis mais elevados de conhecimento financeiro,
- com maiores expectativas económicas.

Neste estudo, as características socioeconómicas, idade e estado civil tiveram um resultado oposto ao esperado pelo autor. Numa segunda parte deste estudo o autor determinou uma combinação entre educação, conhecimento financeiro, rendimentos e

ocupação para explicar as variações entre os diferentes níveis de tolerância ao risco. O modelo desenvolvido explicou cerca de 22% de tolerância ao risco financeiro, concluindo que os factores demográficos, socioeconómicos e comportamentais utilizados no estudo apenas explicam 22% de tolerância de risco de um indivíduo. Por fim, o autor refere que os resultados do estudo indicam que a compreensão da tolerância de risco de um indivíduo é um processo complicado que vai para além do uso exclusivo de factores socioeconómicos e que deveria ser um tema mais abordado pela literatura.

Na tabela 4 podemos observar as variáveis socioeconómicas utilizadas nos estudos apresentados neste subcapítulo. Pretendemos através da tabela identificar quais as características mais relevantes no estudo deste tema.

Tabela 4: Características Socioeconómicas estudadas nos vários estudos sobre Aplicações Financeiras

	Sexo	Idade	Estado Civil	Nível de Escolaridade	Profissão	Nível de Rendimentos
CMVM, em 1998 e 2001	Masculino	25 – 44anos	-	Pelo menos Ensino Secundário	Liberal, técnica, científica ou artística.	Anual do agregado familiar 7.500-15.000€
CMVM, em 2002 e 2005	Masculino	25 – 34anos	-	Formação Superior	-	Anual do agregado familiar 15.000-25.000€
CMVM, em 2009	Masculino	25 – 64anos	-	Formação Média ou Superior	Empresários, Quadros Superiores e Profissões Liberais	Mensal do agregado familiar – 3001-4.000€
“Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment”, em 2001	Masculino	Em média 50anos	Casado	-	-	Anual do agregado familiar média 73.000USD
“Investor Competence, Trading Frequency, and Home Bias”., em 2005	Masculino	Em média 49anos	-	Formação Média ou Superior	-	Anual do agregado familiar média 67.500USD
“Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters”, em 2000	Masculino	Faixa etária superior	Casado	Formação Superior	-	Rendimentos Elevados

Fonte: Elaboração Própria

Através da tabela 4 podemos observar que as variáveis “Sexo”, “Idade” e “Nível de Rendimentos” são utilizadas em todos os estudos, na minha opinião estas são variáveis essenciais para o estudo das Aplicações Financeiras. Também as restantes variáveis “Nível de Escolaridade”, “Estado civil” e “Profissão” são, do meu ponto de vista, essenciais no estudo desta temática, uma vez que podem influenciar positiva ou negativamente a escolha das aplicações financeiras.

Outro tema que desperta a atenção dos autores é o tipo de aplicação financeira escolhida pelos investidores, no subcapítulo seguinte iremos abordar esta questão.

2.3.3. Diversificação das poupanças

Os investidores têm ao seu dispor um elevado número de aplicações onde podem aplicar as suas poupanças. Na tabela 5, são apresentadas as aplicações mais utilizadas e algumas das suas características.

Tabela 5: Tipos de Aplicações¹

	Descrição	Juro Garantidos	Capital Garantido
Contas Poupança	Depósito tradicional que pode ser mobilizável a qualquer altura. Os juros acompanham as oscilações da taxa de juro e são normalmente os mais baixos do mercado.	Sim	Sim
Depósitos a Prazo	Depósito com uma taxa de juro definida para um determinado período. Podem ser ou não mobilizáveis a qualquer altura. Geralmente com taxas mais elevadas que contas poupança.	Sim	Sim
Certificados de Aforro	Depósito com uma taxa de juro indexada a Euribor, que podem ser mobilizáveis a qualquer momento.	Sim	Sim
Planos Poupança Reforma	Depósitos com taxas de juro definidas anualmente que podem ser resgatáveis a qualquer altura, desde que não sejam utilizados como benefícios fiscais no IRS.	Sim	Sim
Produtos Estruturados	Depósitos com taxas de juro que podem ser variáveis ou fixas, sendo que as variáveis podem não garantir juros. Normalmente são depósitos não mobilizáveis.	Não	Sim
Obrigações	Depósitos que garantem normalmente uma taxa de juro fixa e superior à dos depósitos referidos anteriormente. Na generalidade dos casos não são mobilizáveis antes do prazo definido.	Não	Sim
Fundos de Investimento	Aplicações de risco que não garantem nem a taxa de juro, nem o capital investido.	Não	Não
Acções	Aplicações de risco que não garantem nem a taxa de juro, nem o capital investido	Não	Não

Fonte: Elaboração Própria

Em Portugal, o número de famílias que detêm aplicações em produtos de risco é muito reduzido. Relembrando o estudo referido no subcapítulo 2.3.2 que foi publicado pela CMVM em 2009, podemos verificar que numa amostra de 15.149 pessoas residentes em Portugal, 17,3% detêm Depósitos a Prazo e/ou Certificados de Aforro e apenas 10% possuem outros produtos financeiros tais como acções, obrigações, unidade de participação em fundos de investimento, produtos estruturados e derivados ou ainda fundos e planos de poupança reforma.

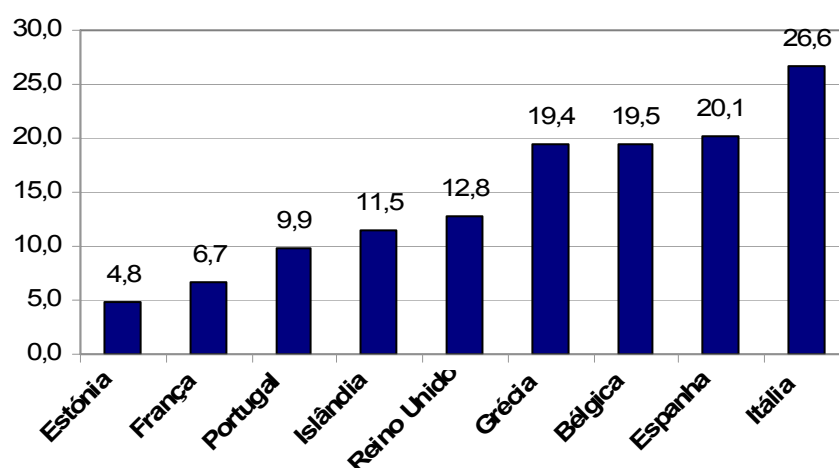
Victor Mendes e Margarida Abreu publicaram o estudo “Cultura financeira dos investidores e diversificação de carteiras”, elaborado a partir da base de dados da CMVM

¹ Baseado em www.bportugal.pt

de entrevistas telefónicas efectuados entre os dias 2 de Outubro e 22 de Dezembro de 2000. Nesta análise considerou-se que um investidor é igual ao número de activos, mais títulos e mais emitentes que detém na sua carteira. O valor da variável podia variar entre 1 e 11, sendo que a carteira mais diversificada tem 11 activos/títulos/emitentes. No caso estudado, o valor médio de cada carteira foi 2,6 activos/títulos/emitentes, havendo um número muito significativo de investidores que tem apenas 1 título/emitente.

Em Dezembro de 2008, a *Federation of European Securities Exchange* (FESE) publicou um estudo intitulado “Share ownership structure in Europe” onde constam os valores da taxa de participação no mercado accionista dos países da Europa, em 2007. No Gráfico 10 podemos observar os valores obtidos neste estudo para o grupo particulares/famílias.

Gráfico 10: Taxa de participação no mercado accionista para particulares/famílias. (Valores em %)



Fonte: Elaboração própria

Ao analisarmos a taxa de participação dos particulares Portugueses no mercado accionista podemos verificar que representa uma das mais baixas da Europa. Outro factor relevante é o facto da taxa de participação dos particulares ser a segunda mais baixa no mercado accionista Português, sendo que os Investidores Estrangeiros representam 44,8%, seguidos pelas Empresas Privadas Não-Financeiras com 25%, as Empresas Privadas Financeiras representam 20%, os Investidores Individuais/Famílias 10%, e por fim, o Sector Público com 0,2%. Os dados mostram que o mercado accionista português é maioritariamente detido pelos Investidores Estrangeiros.

Tanto no estudo da CMVM, como no de Victor Mendes e Margarida Abreu, o baixo nível de Conhecimento Financeiro dos portugueses é apontado como a principal razão para níveis tão baixos de diversificação e sobretudo para um número tão reduzido de investidores em valores mobiliários.

A nível Internacional também é defendida a teoria de que baixos níveis de Literacia Financeira conduzem a uma menor diversificação das carteiras dos investidores.

Guiso e Jappelli (2009) defendem que a falta de Literacia Financeira é a principal variável que explica os baixos níveis de diversificação das carteiras. Através dos resultados do estudo efectuado em 2008, os autores puderam comprovar que existe uma correlação positiva entre o grau de diversificação e os níveis de Literacia Financeira, comprovando assim a hipótese levantada. Também analisaram a relação entre factores socioeconómicos e a diversificação das carteiras, concluindo que:

- Existe uma correlação negativa entre a idade e a diversificação, isto é, investidores mais jovens têm carteiras mais diversificadas. Alertam para o facto de que os investidores mais jovens são os que possuem níveis de escolaridade superiores.
- Também as famílias com rendimentos mais elevados tendem a ter carteiras mais diversificadas.
- Por outro lado, o índice de diversificação não varia significativamente entre as diferentes profissões.
- E, por fim, os investidores avessos ao risco têm carteiras pouco diversificadas.

O estudo efectuado por Goetzmann e Kumar, em 2001, intitulado “Equity Portfolio Diversification” vem contrapor algumas conclusões do estudo anterior. Na análise efectuada a 40.000 carteiras de uma grande corretora de desconto dos EUA, no período de seis anos (1991-1996), os autores identificaram a idade, o nível de rendimentos e a profissão como as características socioeconómicas mais importantes no estudo da diversificação de carteiras.

Começando pelo factor idade, estes defendem que existe uma correlação positiva entre esta e a diversificação, sendo que, a diversificação aumenta com a idade. Esta conclusão é oposta à do estudo anterior, mas tal como Guiso e Jappelli explicam o facto através dos níveis de escolaridade serem superiores na faixa etária mais jovem. Goetzmann e Kumar defendem a sua teoria explicando que as faixas etárias mais jovens têm uma maior frequência de negociação, fazendo com que tenham uma taxa de rotação da carteira mais elevada e, conjugando com um volume de negócios inferior ao das faixas etárias mais elevadas, torna-os mais vulneráveis e menos focados na diversificação.

Relativamente ao nível de rendimentos os dois estudos têm uma visão semelhante, afirmando que rendimentos mais elevados proporcionam carteiras mais diversificadas.

Por fim, a categoria profissional que neste estudo foi dividida em três grupos, os profissionais (Técnicos e Quadros Médios ou Superiores), os não-profissionais (administrativos, trabalhadores de serviço, de escritório ou do comércio) e a categoria de aposentados. Ao contrário do estudo anterior, este refere que existe uma relação entre a profissão e a diversificação de carteiras, sendo que a categoria de não-profissionais é a que têm as carteiras menos diversificadas e a categoria de aposentados a que é constituída pelas carteiras mais diversificadas.

Goetzmann e Kumar através dos resultados obtidos concluíram que, no geral, os investidores percebem os benefícios da diversificação, mas enfrentam a difícil tarefa de “execução” e manter a carteira bem diversificada.

Embora os estudos de Guiso e Jappelli e Goetzmann e Kumar tenham fontes de informação distintas e recolhidas em anos e países diferentes, logo não sejam passíveis de comparação é importante verificar as diferenças em cada amostra recolhida e também analisar as justificações apresentadas para os resultados obtidos.

Neste subcapítulo realçamos a importância da diversificação da carteira, mas esta diversificação não deverá ser efectuada de forma inconsciente. Cada cliente deverá escolher as suas aplicações de acordo com o seu perfil de investidor e não apenas para diversificar a carteira. No subcapítulo que se segue iremos elucidá-los do que deverão ter em atenção quando se escolhe uma aplicação financeira.

2.3.4. Escolha das Aplicações Financeiras

Como referido por Goetzmann e Kumar, em 2001, no seu estudo, os investidores podem obter benefícios através da diversificação das suas carteiras, mas o mais importante é saber como efectuar essa diversificação e sobretudo como manter a carteira bem diversificada.

Os estudos efectuados sobre Portugal indicam que o baixo nível de conhecimento financeiro dos Portugueses é um factor determinante na escolha das aplicações financeiras, levando a que estes tenham carteiras pouco diversificadas.

Um factor muito importante na escolha das Aplicações Financeiras é definição do Perfil de Risco, isto é, todos os investidores deveriam ter consciência do seu Perfil de Risco e assim poderem efectuar uma escolha adequada às suas características.

O Perfil de Risco dos investidores tornou-se obrigatório nos Bancos e outras Sociedades Financeiras através da Directiva dos Mercados de Instrumentos Financeiros (DMIF) que entrou em vigor no dia 1 de Novembro de 2007.

A Directiva 2004/39/CE (DMIF) do Parlamento Europeu e do Conselho Europeu, de 21 de Abril de 2004, foi criada com o objectivo de uniformizar os serviços financeiros entre os países da União Europeia e criar uma maior protecção aos investidores¹.

Com a entrada em vigor da DMIF os Bancos e as Sociedades Financeiras são obrigados a classificar os seus clientes em três categorias, sendo elas: Não Profissional, Profissional e Contraparte Elegível, desde que estes pretendam efectuar transacções de Instrumentos Financeiros. A classificação escolhida reflecte o nível de protecção dada ao investidor, sendo que, a categoria “Não profissional” é a que oferece um maior nível de protecção ao cliente e por outro lado, a categoria “Contraparte Elegível” a que oferece um menor nível de protecção. Estes níveis de protecção foram definidos tendo em conta os

¹ Adaptado de <http://www.credito-agricola.pt/CA/Oferta/Investimento/DMIF/>

conhecimentos e experiência do cliente relativamente aos mercados e instrumentos financeiros¹.

A categoria “Não Profissional” é normalmente destinada aos clientes particulares e empresas, a categoria “Profissional” é reservada a empresas de maior dimensão e por fim, a categoria “Contraparte Elegível” incorpora os Bancos, restantes instituições financeiras e governos de âmbito nacional. Na categoria “Não Profissional”, e por ser esta a que oferece uma maior protecção ao cliente, estes têm um maior nível de detalhe da informação sobre os produtos e serviços, nas comunicações comerciais e promoção financeira, também por parte dos Bancos e as Sociedades Financeiras são obrigadas a avaliar a compatibilidade do produto ou serviço com o perfil do investidor, nos produtos em que tal seja aplicável².

Os Bancos e as Sociedades Financeiras identificam o perfil de investidor de cada cliente através de um ou mais questionários que identificam os conhecimentos, experiência, situação financeira e objectivos em matéria de investimento nos mercados financeiros do cliente, para assim o poderem enquadrar num dos seguintes perfis: Muito Conservador, Conservador, Moderado e Dinâmico. O perfil “Muito Conservador” pretende capital garantido, e admite um risco baixo; o “Conservador” assume um nível de risco entre o médio e o baixo, pois pretende uma maior rentabilidade a médio e longo prazo; o “Moderado” admite um risco superior ao anterior, com vista a potenciar um crescimento sustentado do capital aplicado a médio e longo prazo; por fim, o “Dinâmico” pretende um crescimento importante a médio e longo prazo e para tal, está disposto a correr um risco elevado³.

Sendo obrigatória a definição do perfil de risco de cada cliente, estes poderão escolher os seus investimentos tendo em conta as suas características, de uma forma mais consciente e segura, podendo assim diversificar as carteiras e obter uma maior rentabilidade. Os investidores podem sentir-se mais confortáveis quando decidem escolher as aplicações, uma vez que, só puderam subscrever uma aplicação tendo em conta o seu perfil, também por outro lado, os Bancos e Sociedades Financeiras colocam ao dispor para

¹ Adaptado de <http://www.espiritosanto.pt/dmif.html> e https://www.bancobest.pt/ptg/BESTSite/best_docs/faq_dmif.htm

² Adaptado de <http://www.espiritosanto.pt/dmif.html> e https://www.bancobest.pt/ptg/BESTSite/best_docs/faq_dmif.htm

³ ³ Adaptado de <http://www.espiritosanto.pt/dmif.html> e https://www.bancobest.pt/ptg/BESTSite/best_docs/faq_dmif.htm

cada perfil as diferentes aplicações financeiras disponíveis, tornando assim mais fácil para o cliente efectuar uma escolha.

É importante que os clientes percebam os benefícios da diversificação, mas mais importante será perceberem que a diversificação deverá ser efectuada em consciência, pois tanto pode aumentar a rendibilidade da carteira, como pelo contrário fazer com que diminua.

CAPÍTULO 2 – ESTUDO DO CASO



1

¹ Imagem em <http://leiria-leiria.olx.pt/credito-com-incidentes-hipotecas-particulares-reestruturacao-de-creditos-e-empresas-iid-12744407>

3. Conceptualização do estudo

No capítulo anterior elaborou-se uma revisão da literatura sobre endividamento, sobreendividamento e poupança. A revisão bibliográfica sustentada por vários estudos efectuados a nível nacional e internacional serviu de base para a elaboração deste estudo em concreto.

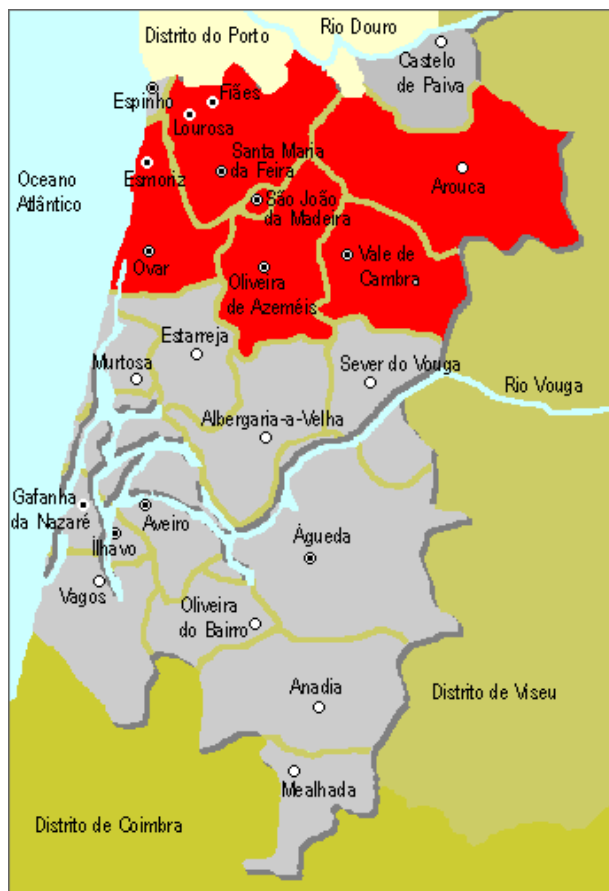
Este capítulo abordará os dois estudos efectuados, um deles relativo ao Endividamento e o outro relativo a Aplicações Financeiras.

O objectivo destes estudos foi procurar identificar o perfil do cliente bancário, no que respeita ao endividamento e à escolha de aplicações financeiras, usando, para o efeito, a informação pertencente a um Banco, que opera no território nacional. Também pretendemos observar se as características socio-económicas têm influência no endividamento dos portugueses e também na escolha das aplicações financeiras.

3.1 Recolha e tratamento de Dados

Os dados utilizados na elaboração dos estudos pertencem a um Banco que opera em território nacional e que por uma questão de confidencialidade não será divulgado o seu nome. Por motivos profissionais a amostra contempla clientes da zona Norte do Distrito de Aveiro, como podemos observar a vermelho na figura 1.

Figura 1: Mapa da zona geográfica escolhida para a amostra



Fonte: Adaptado de Mapa de Portugal¹

Para a realização do estudo sobre o endividamento foi elaborada uma pesquisa inicial com a totalidade dos clientes com incumprimento² nesta região, sendo considerados dois períodos de análise, um a 31 de Dezembro de 2009 e o outro a 31 de Agosto de 2010. Após a primeira análise optamos por uma amostra com 300 clientes, tendo seleccionado, aleatoriamente, 300 clientes da totalidade de clientes com incumprimento a 31 de Agosto de 2010.

Após a selecção dos 300 clientes, foi efectuada uma pesquisa detalhada sobre as características demográficas, socioeconómicas e os tipos de crédito de cada cliente, através da base de dados do Banco.

¹ <http://www.mapadeportugal.net/distrito.asp?n=aveiro>

² Clientes com incumprimento são aqueles que detêm uma ou mais prestações em atraso.

No estudo das aplicações financeiras também foi elaborada uma primeira pesquisa para podermos analisar a diferença entre clientes com e sem poupanças e identificar quais as aplicações financeiras mais utilizadas. Para efectuar esta análise foram seleccionados, aleatoriamente, 500 clientes do Banco da região em estudo.

Para efectuar o estudo sobre Aplicações em Valores Mobiliários identificamos 300 clientes que continham, pelo menos, uma das seguintes Aplicações Financeiras: Produtos Estruturados, Fundos, Obrigações, Acções e/ou Seguros Financeiros (incluem PPR's). A técnica utilizada para a realização deste estudo foi o questionário, realizado entre 1 de Julho 30 de Setembro de 2010.

O questionário (anexo I) utilizado no estudo foi elaborado com base nos questionários efectuados pelas Instituições Financeiras Portuguesas para aferir o Perfil de Investimento dos seus clientes e satisfazer as condições da Directiva dos Mercados e Instrumentos Financeiros. Nos anexos II, III, IV, V, VI e VII podemos visualizar alguns exemplos de questionários efectuados em Instituições Bancárias que operam em Portugal. Este tipo de questionário é obrigatório apenas para as aplicações em valores mobiliários, por esse motivo decidimos restringir o nosso estudo a clientes que possuam pelo menos uma dessas aplicações.

O tratamento dos dados, tanto das amostras de endividamento como das amostras de Aplicações Financeiras, foi elaborado com recurso ao Excel e SPSS.

4. Resultados

4.1. Clientes com incumprimento

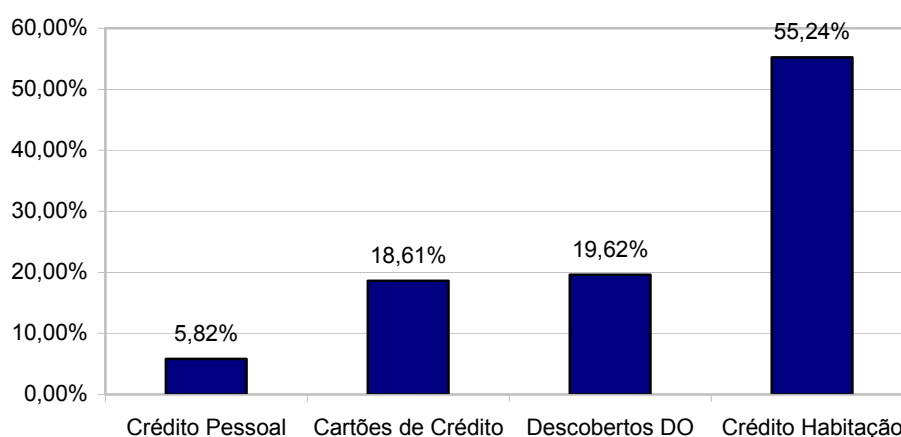
O estudo inicial foi efectuado para podermos perceber qual a evolução do incumprimento nesta região, tanto a nível do número de processos em incumprimento, como a nível do tipo de crédito.

A 31 de Dezembro de 2009, existiam 4414 processos em incumprimento nesta região, já a 31 de Agosto de 2010 existiam apenas 3942 processos em incumprimento,

diminuindo assim o número de processos em incumprimento cerca de 4,8%, num período de 8 meses.

No gráfico 11, podemos observar quais os valores percentuais do número de créditos em incumprimento por tipo de crédito a 31 de Dezembro de 2009. O Crédito Habitação é o que reúne maior número de processos em situação de incumprimento, seguido pelos Descobertos na Conta a Ordem, Cartões de Crédito e, por fim, pelo Crédito Pessoal.

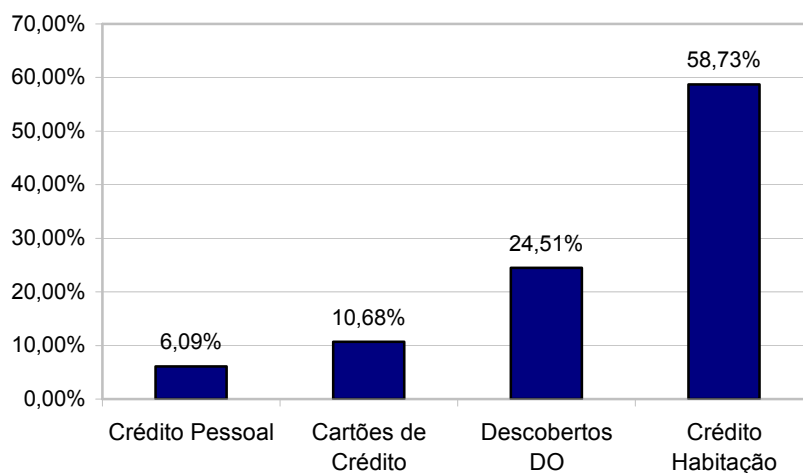
Gráfico 11: Processos em incumprimento por tipo de crédito em 2009 (em %)



Fonte: Elaboração Própria

Relativamente aos dados de 31 de Agosto de 2010, podemos verificar, no gráfico 12, que a distribuição de processos em incumprimento por tipo de crédito se mantém muito semelhante. As maiores diferenças foram ao nível dos Cartões de crédito onde se verificou uma redução de cerca de 7,9% no número de processos em incumprimento e também nos Descobertos em Conta à ordem, que tiveram um aumento de cerca de 4,8% no número de processos. Apesar destas diferenças a ordem dos diferentes tipos de crédito mantém-se igual a 31 de Dezembro de 2009.

Gráfico 12: Processos em incumprimento por tipo de crédito em 2010 (em %)



Fonte: Elaboração Própria

Através desta análise podemos verificar que o incumprimento nesta região tem vindo a diminuir e que o Crédito Habitação é, sem dúvida, o tipo de crédito que mais reúne processos de incumprimento, sendo que nos dois períodos em análise o Crédito Habitação apresenta sempre um valor superior a 50%.

Após esta primeira análise foi definida a amostra utilizada no estudo das características demográficas e socioeconómicas dos clientes endividados. Da totalidade dos clientes com processos em incumprimento, a 31 de Agosto de 2010, foram seleccionados, aleatoriamente, 300 clientes. A nova amostra difere da anterior pelo facto de, neste caso, ser considerado o cliente, e não o processo, sendo que um cliente poderá ter um ou mais processos em incumprimento e esses processos podem ser de diferentes tipos de créditos.

Seguidamente iremos efectuar a caracterização da amostra constituída pelos 300 clientes com processos de incumprimento a 31 de Agosto de 2010, na região referida.

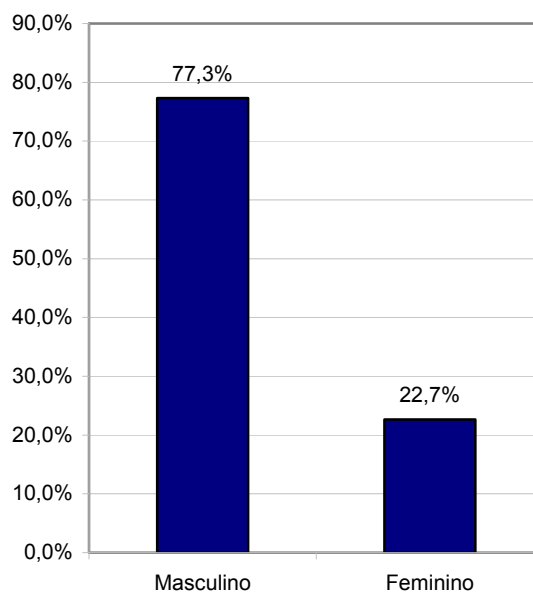
4.1.1. Perfil do cliente sobreendividado

No anexo VIII podemos observar a caracterização da amostra dos 300 clientes com incumprimento.

O gráfico 13 mostra a distribuição dos clientes por sexo, no qual podemos verificar que os clientes são maioritariamente do sexo masculino, representando 77,3% da amostra.

Embora os dados da amostra indiquem que a maioria dos clientes com processos de incumprimento seja do sexo masculino, importa referir que apenas foram identificados para a variável “Sexo” os primeiros titulares dos empréstimos, e desta forma foram excluídos, da contabilização, os cônjuges dos clientes casados e em união de facto, o que poderá comprometer os resultados obtidos.

Gráfico 13: Sexo dos clientes

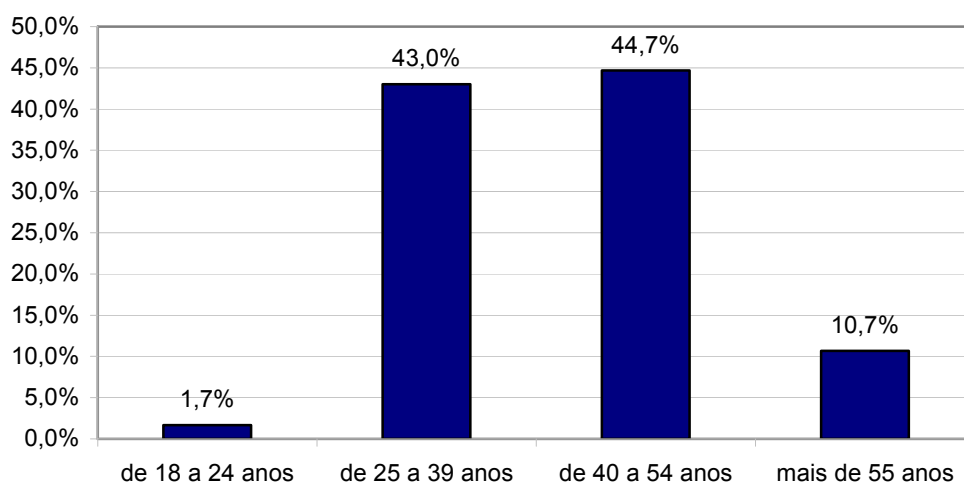


Fonte: Elaboração Própria

A definição dos intervalos para a Faixa etária dos clientes foi a mesma utilizada no estudo intitulado “Over-indebtedness in Britain”, publicado, em Março de 2010, pelo “Department for Business Innovation & Skills”.

Através da observação do gráfico 14, podemos afirmar que a generalidade de clientes com incumprimento tem idade compreendida entre os 25 e 54 anos, sendo que as faixas etárias intermédias (de 25 a 39anos e de 40 a 54 anos) representam 87,7% da amostra e a diferença entre estas duas faixas etárias é mínima. Os clientes com mais de 55 anos representam 10,7% da amostra e, por fim, a faixa etária com menos representação é a dos 18 aos 24 anos, com apenas 1,7%.

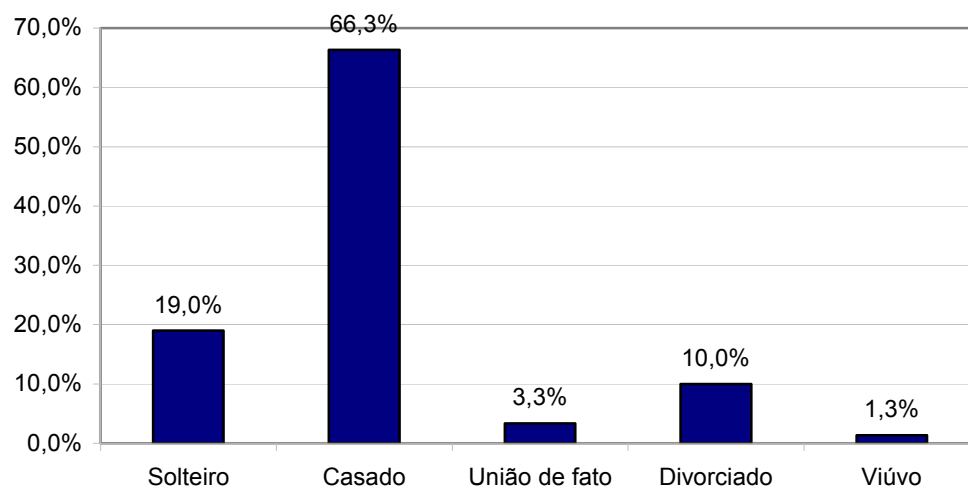
Gráfico 14: Faixa etária dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

O estado civil dos clientes está representado no gráfico 15 e mostra que os clientes em incumprimento são, na sua maioria, casados, representando 66,3% da amostra, seguindo-se os clientes solteiros, com 19%, os clientes divorciados, com 10%, os clientes em união de facto, com 3,3%, e, por fim, os clientes viúvos, com 1,3%.

Gráfico 15: Estado civil dos clientes

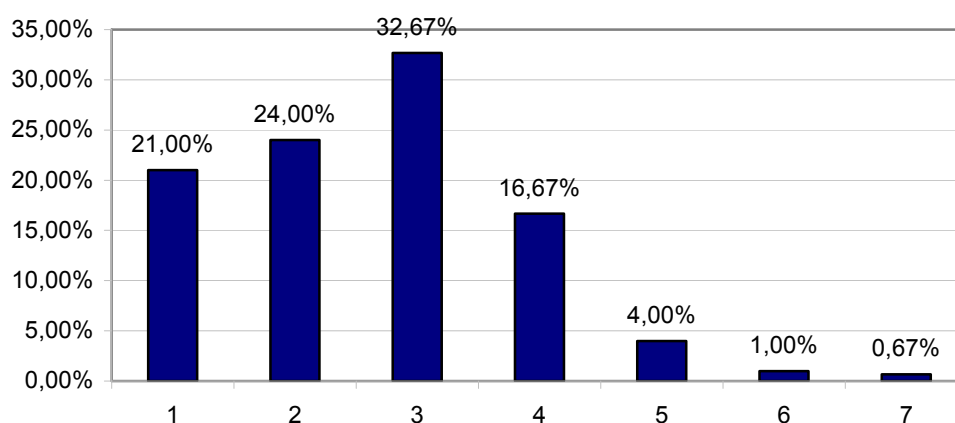


Fonte: Elaboração Própria

Relativamente ao número do agregado familiar, podemos ver no gráfico 16 que o número do agregado familiar que tem a maior percentagem é o agregado constituído por 3

pessoas (32,67%), seguido pelo constituído por 2 pessoas (24%), depois o agregado com 1 pessoa (21%) e seguido pelo agregado de 4 pessoas (16,67%). Os agregados com 5, 6 e 7 pessoas apresentam valores muito pouco significativos, representado apenas 5,67% da amostra.

Gráfico 16: N.º do Agregado familiar dos clientes

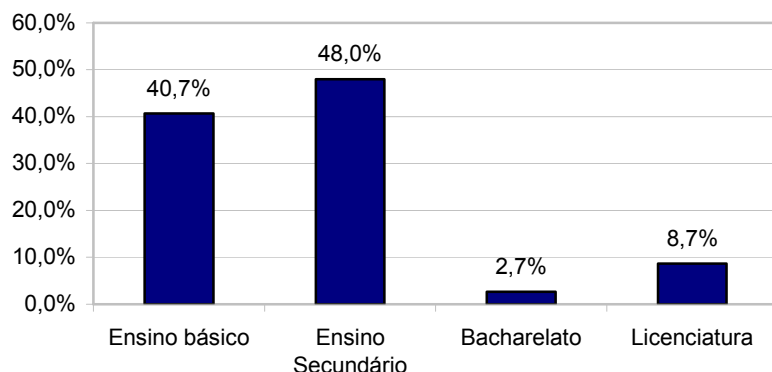


Fonte: Elaboração Própria

Na nossa amostra de clientes com incumprimento apenas estão representadas algumas das escolhas definidas inicialmente para o nível de escolaridade, sendo que os níveis de escolaridade “Sem estudos”, “Mestrado/Pós-Graduação” e “Doutoramento” não reuniram qualquer cliente em incumprimento. No gráfico 17, apenas constam os níveis de escolaridade que têm uma frequência diferente de zero.

A amostra é constituída maioritariamente por clientes com ensino secundário (48%) e clientes com ensino básico (40,7%). Os clientes com Bacharelato (2,7%) e os clientes com licenciatura (8,7%) têm um valor pouco significativo na amostra.

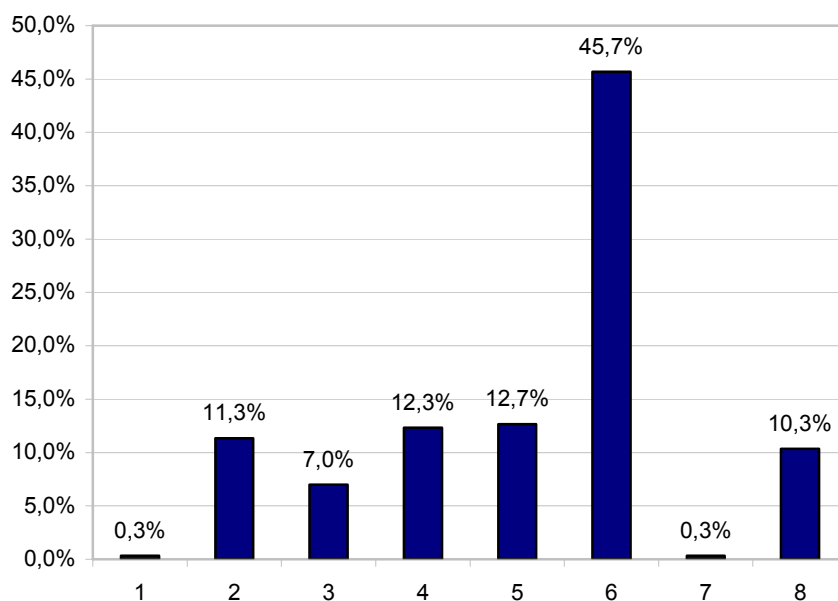
Gráfico 17: Nível de escolaridade dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

Os Trabalhadores não Qualificados ou não Especializados (45,7%) têm um peso muito significativo na amostra. Com percentagens muito semelhantes temos os trabalhadores qualificados ou especializados (12,7%), os Pequenos Proprietários (12,3%), os do Quadro Médio (11,3%), os Empregados de Serviços ou Comércio ou Administrativos (10,3%) e os Técnicos Especializados (7%). Os trabalhadores do Quadro Superior (0,3%) e os Reformados ou Pensionistas ou Desempregados ou Viver de rendimentos (0,3%) têm um peso pouco significativo na amostra.

Gráfico 18: Situação Profissional dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

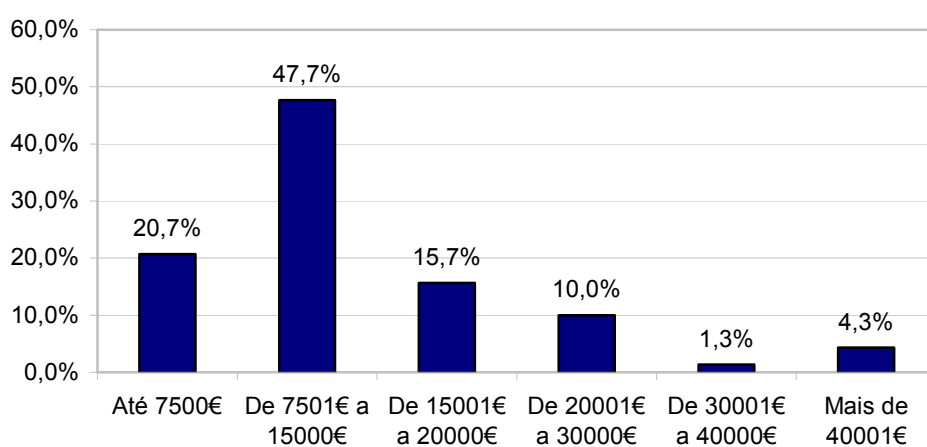
Legenda:

1	Quadros Superiores
2	Quadros Médios
3	Técnicos Especializados
4	Pequenos Proprietários
5	Trabalhadores Qualificados/ Especializados
6	Trabalhadores não Qualificados/ não Especializados
7	Reformados/ Pensionistas/ Desempregados/ Viver de rendimentos
8	Empregados de Serviços/ Comércio/ Administrativos

A escolha dos escalões para a variável nível de rendimento foi baseada no estudo “Tackling over-indebtedness” do Ministério da Justiça do Reino Unido, em 2007, sendo que o rendimento utilizado no estudo foi o rendimento anual do agregado.

Os clientes que auferem rendimentos entre 7.501€ e 15.000€ são os que têm uma maior significância nesta amostra, representando 47,7%. Dos restantes escalões destacam-se os rendimentos anuais: até 7.500€, com 20,7%, entre 15.001€ e 20.000€, com 15,7% e entre 20.001€ e 30.000€, com 10%.

Gráfico 19: Rendimento Anual dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

É importante referir que os dados utilizados em cada variável são os que constam na base de dados do Banco, à data da última actualização de dados, o que pode fazer com que a amostra não espelhe 100% a realidade de cada cliente. Principalmente nos clientes em incumprimento as alterações mais verificadas a nível dos seus dados pessoais são a nível da situação profissional e dos rendimentos, sendo estas alterações as principais responsáveis pela sua situação de incumprimento.

4.1.2. Hipóteses a testar e sua análise

Através da revisão da literatura sobre o endividamento e sobreendividamento foram levantadas algumas questões objecto de estudo. Para tal, colocamos as seguintes hipóteses:

H1: O incumprimento do crédito habitação é maioritariamente de clientes na faixa etária intermédia (entre 25 e 54 anos).

H2: O incumprimento relativo ao crédito pessoal (consumo e automóvel) é maioritariamente de clientes com uma faixa etária inferior (jovens).

H3: O incumprimento relativo aos cartões de crédito é maioritariamente de clientes com uma faixa etária intermédia (entre 25 e 54 anos).

H4: O incumprimento relativo aos descobertos da conta a ordem é maioritariamente de clientes com uma faixa etária inferior (jovens).

Considerando a faixa etária intermédia como sendo entre os 25 e 54 anos, podemos verificar através da tabela 6, que são estas que reúnem as percentagens mais elevadas. Se considerarmos o intervalo único de 25 a 54 anos, obtemos uma percentagem de 87,45%, representado assim o valor mais elevado, que por sua vez **confirma** a hipótese levantada.

O incumprimento do crédito habitação aumenta na faixa etária dos 25 aos 54 anos.

Tabela 6: Crédito Habitação em dívida e Idade

		Crédito Habitação em dívida		
		N	N amostra	Percentagem
Idade	de 18 a 24 anos	1	5	20,00%
	de 25 a 39 anos	110	129	85,27%
	de 40 a 54 anos	120	134	89,55%
	mais de 55anos	26	32	81,25%

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente aos valores apresentados na tabela 6, acreditamos que os clientes com mais de 55 anos também têm um peso muito significativo no incumprimento do crédito habitação. Por esse motivo efectuamos uma análise do incumprimento nos diferentes tipos de crédito para esta faixa etária, como podemos observar na tabela 7. Podemos verificar que nesta faixa etária os clientes que estão em situação de incumprimento são maioritariamente no crédito habitação. Embora não seja a faixa etária com valor mais significativo no incumprimento do crédito habitação, quando efectuada a comparação entre os diferentes tipos de crédito, o incumprimento do crédito habitação é o que assume o valor mais elevado para os clientes com mais de 55anos.

Tabela 7: Incumprimento por tipo de crédito de clientes com mais de 55 anos.

	Clientes com mais de 55anos		
	N	N amostra	Percentagem
Crédito Habitação	26	32	81,25%
Crédito Pessoal	17	32	53,13%
Cartão de crédito	2	32	6,25%
Descoberto da Conta a ordem	6	32	18,75%

Fonte: Elaboração Própria

A hipótese 2 defende que o incumprimento no crédito pessoal é maioritariamente de clientes da faixa etária dos 18 a 24 anos. Na tabela 8, podemos observar que esta hipótese é **confirmada**, sendo esta a faixa etária a que reúne o maior valor.

O incumprimento do crédito pessoal aumenta na faixa etária dos 18 aos 24 anos.

Tabela 8: Crédito Pessoal em dívida e Idade

		Crédito Pessoal em dívida		
		N	N amostra	Percentagem
Idade	De 18 a 24 anos	5	5	100,00%
	De 25 a 39 anos	64	129	49,61%
	De 40 a 54 anos	61	134	45,52%
	Mais de 55anos	17	32	53,13%

Fonte: Elaboração Própria

Em relação aos cartões de crédito podemos verificar na tabela 9, que a faixa etária que reúne maior valor é entre os 25 e 54 anos, consideramos assim que a hipótese 3 foi **confirmada**.

O incumprimento dos cartões de crédito aumenta na faixa etária dos 25 aos 54 anos.

Tabela 9: Cartão de crédito em dívida e Idade

		Cartão de Crédito em dívida		
		N	N amostra	Percentagem
Idade	De 18 a 24 anos	0	5	0,00%
	De 25 a 39 anos	27	129	20,93%
	De 40 a 54 anos	35	134	26,12%
	Mais de 55anos	6	32	18,75%

Fonte: Elaboração Própria

Na tabela 10, podemos observar que o incumprimento nos descobertos da conta a ordem assume um valor mais elevado na faixa etária dos 18 aos 24 anos, sendo que estes dados **confirmam** a hipótese 4.

O incumprimento dos descobertos na conta a ordem aumenta na faixa etária dos 18 aos 24 anos.

Tabela 10: Descoberto na conta a ordem em dívida e Idade

		Descoberto da conta a ordem em dívida		
		N	N amostra	Percentagem
Idade	de 18 a 24 anos	1	5	20,00%
	de 25 a 39 anos	8	129	6,20%
	de 40 a 54 anos	4	134	2,99%
	mais de 55anos	3	32	9,38%

Fonte: Elaboração Própria

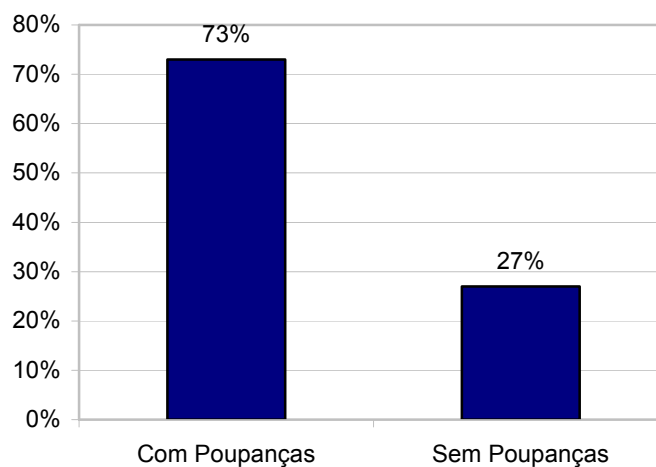
4.2. Clientes com Aplicações Financeiras

Neste subcapítulo vou apresentar a análise efectuada para aferir a diferença entre clientes com poupança e sem poupança e também que tipo de Aplicações Financeiras preferem os clientes.

A Instituição Bancária escolhida para este trabalho tem um número muito elevado de clientes na região, logo seria muito difícil o tratamento da totalidade dos clientes, tanto a nível da base de dados como a nível de tempo dispendido. Para ultrapassar este problema decidimos usar uma amostra com 500 clientes, escolhidos aleatoriamente da totalidade de clientes da região.

A amostra é constituída, na sua maioria, por clientes com aplicações poupanças (73%), como podemos observar no gráfico 20.

Gráfico 20: Clientes com e sem poupanças

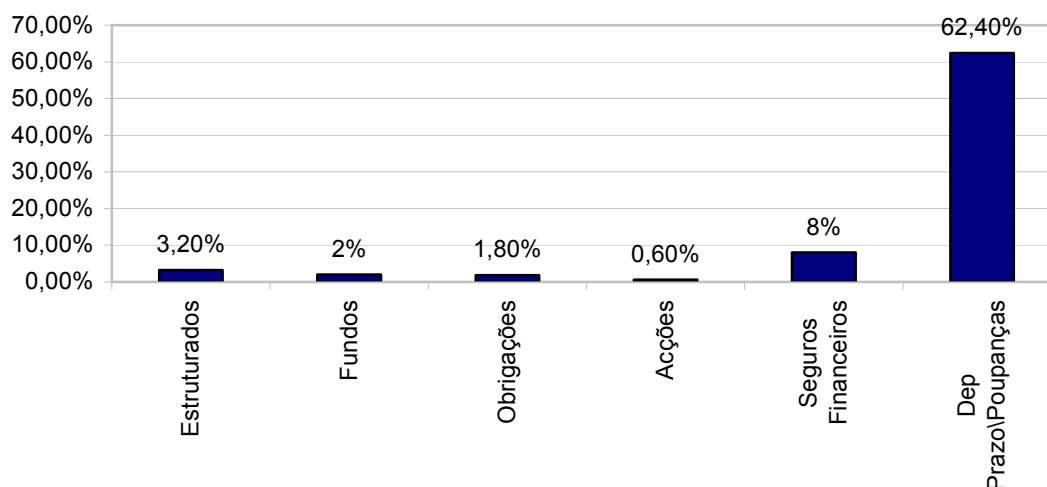


Fonte: Elaboração Própria

No gráfico 21, podemos analisar o tipo de Aplicações Financeiras escolhidas pelos clientes, onde podemos verificar que os Depósitos a Prazo e as poupanças são as mais escolhidas pelos clientes, com valor de 62,4%. Os seguros financeiros¹ representam apenas 8% da amostra e as restantes aplicações são as menos escolhidas pelos clientes, tendo um peso de apenas 7,6%.

¹ Os Seguros Financeiros incluem os Planos de Poupança Reforma (PPR's).

Gráfico 21: Tipos de Aplicações Financeiras



Fonte: Elaboração Própria

Se considerarmos que apenas 365 clientes têm poupanças, podemos verificar que 305 desses clientes apenas tem depósitos a prazo ou poupanças, representando, assim, 83,56% da amostra. Este valor tão elevado pode ser explicado pelo facto dos depósitos a prazo e das poupanças serem produtos sem qualquer tipo de risco associado. Os restantes 60 clientes tem pelo menos uma das seguintes aplicações financeiras: Produtos estruturados, Fundos, Obrigações, Acções e Seguros Financeiros independentemente de ter ou não depósitos a prazo e/ou poupanças, sendo que estes representam apenas 16,44% dos clientes com poupanças.

Como já tinha sido referido anteriormente, a amostra utilizada, é constituída por 300 clientes, sendo que todos os clientes que responderam ao questionário têm, pelo menos, uma das seguintes aplicações financeiras: Produtos estruturados, Fundos, Obrigações, Acções e Seguros Financeiros¹. Grande parte das perguntas do questionário foi pessoalmente realizada pela candidata durante o atendimento aos clientes, o que possibilitou a obtenção de respostas mais fidedignas, evitando que os clientes respondessem ao questionário sem prestar a atenção por nós desejada.

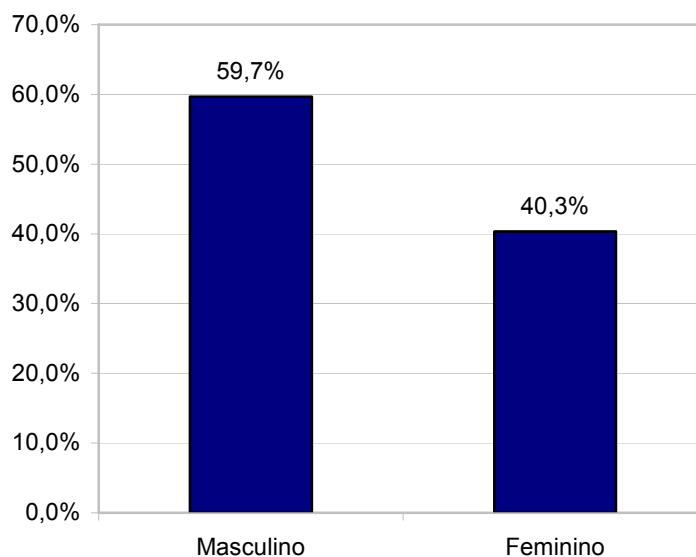
No subcapítulo que se segue, caracterizamos a amostra dos 300 clientes do Banco, que responderam ao questionário (Anexo I).

¹ Os Seguros Financeiros incluem os Planos de Poupança Reforma (PPR's).

4.2.1. Perfil do investidor

Após o tratamento dos dados recolhidos, efectuamos a caracterização da amostra (anexo IX). Sendo que, os clientes do sexo masculino representam a maioria da mesma (59,7%), como nos mostra o gráfico 22.

Gráfico 22: Sexo dos clientes

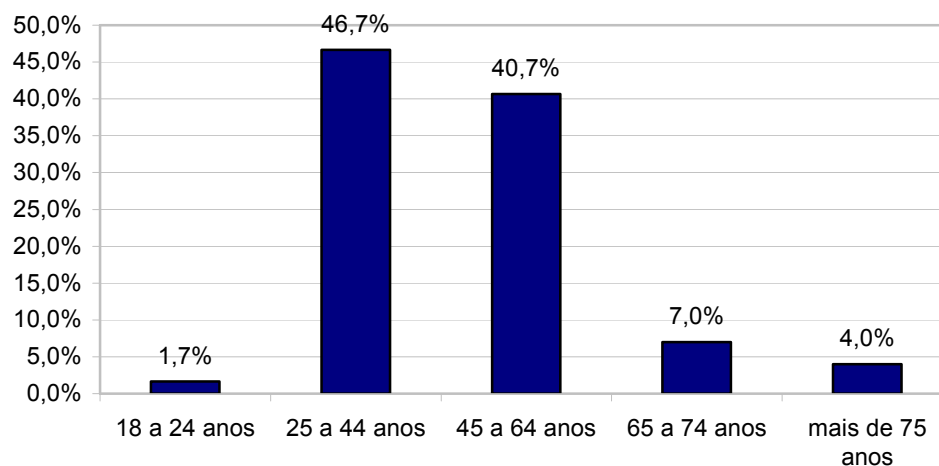


Fonte: Elaboração Própria

A definição dos intervalos escolhidos para a variável Idade foi a mesma utilizada no último estudo publicado pela CMVM intitulado “O Perfil do Investidor Particular Português”, em 2009.

O gráfico 23 mostra que os indivíduos com idade compreendida entre os 25 e os 64 anos representam quase a totalidade da amostra, com 87,4%.

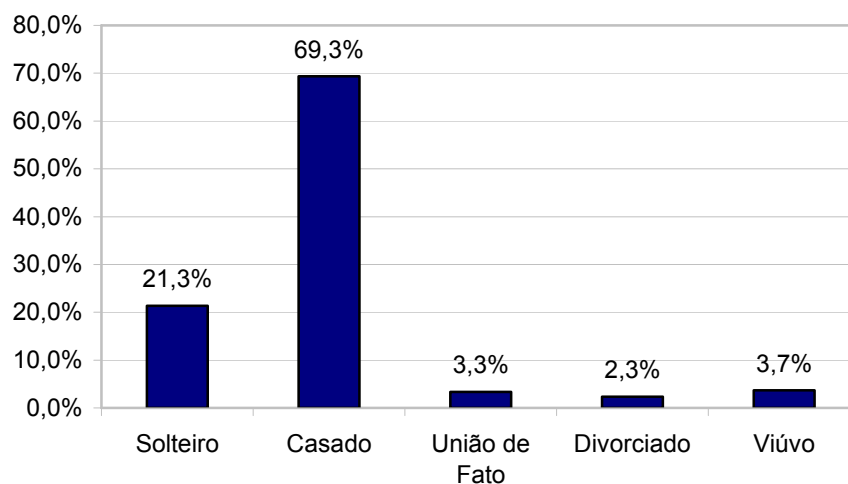
Gráfico 23: Faixa etária dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

A amostra é composta maioritariamente por inquiridos casados (69,3%) como podemos observar no gráfico 24. Os indivíduos solteiros (21,3%) têm um valor considerável nesta amostra, por outro lado, os indivíduos viúvos (3,7%), em união de facto (3,3%) e divorciados (2,3%) têm um peso pouco relevante.

Gráfico 24: Estado civil dos clientes

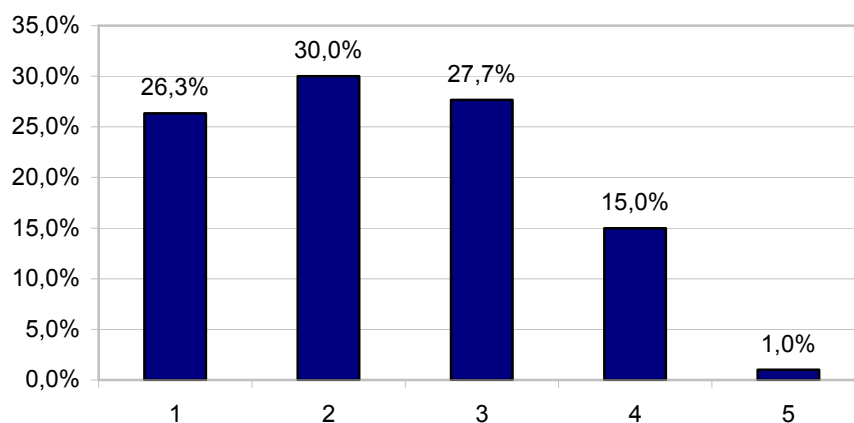


Fonte: Elaboração Própria

Relativamente ao agregado familiar dos clientes podemos dizer que 30% tem um agregado composto por duas pessoas, 27,7% tem o agregado constituído por 3 pessoas,

26,3% apenas tem uma pessoa no agregado, 15% tem 4 pessoas no seu agregado e por fim, apenas 1% tem um agregado composto por 5 pessoas. (Gráfico 25)

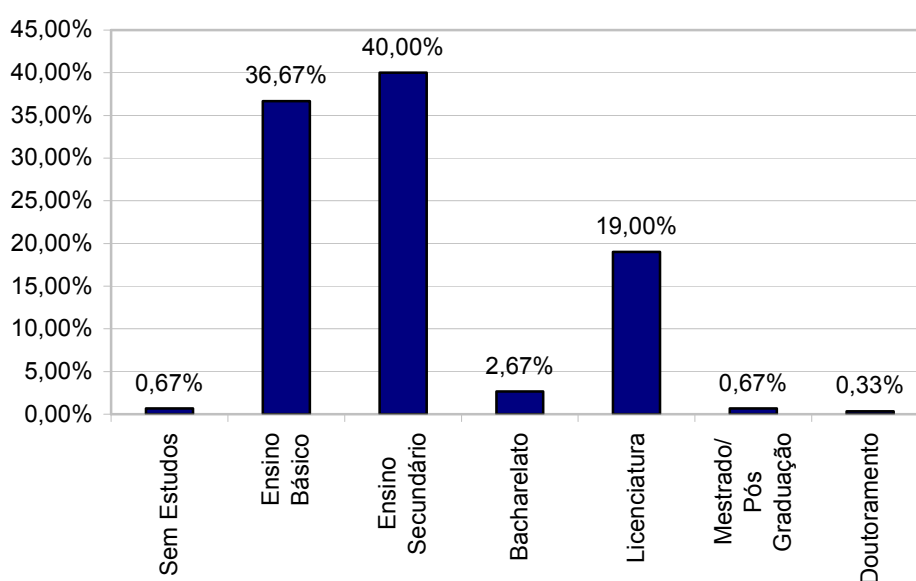
Gráfico 25: N.º do Agregado familiar dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

No gráfico 26 podemos ver a distribuição dos clientes, por nível de escolaridade. O nível de escolaridade que reúne uma maior percentagem de clientes é o ensino secundário (40%), seguido pelo ensino básico (36,67%) e pela licenciatura (19%). Os restantes quatro níveis de escolaridade têm pouca relevância nesta amostra, representando apenas 4,34% dos clientes.

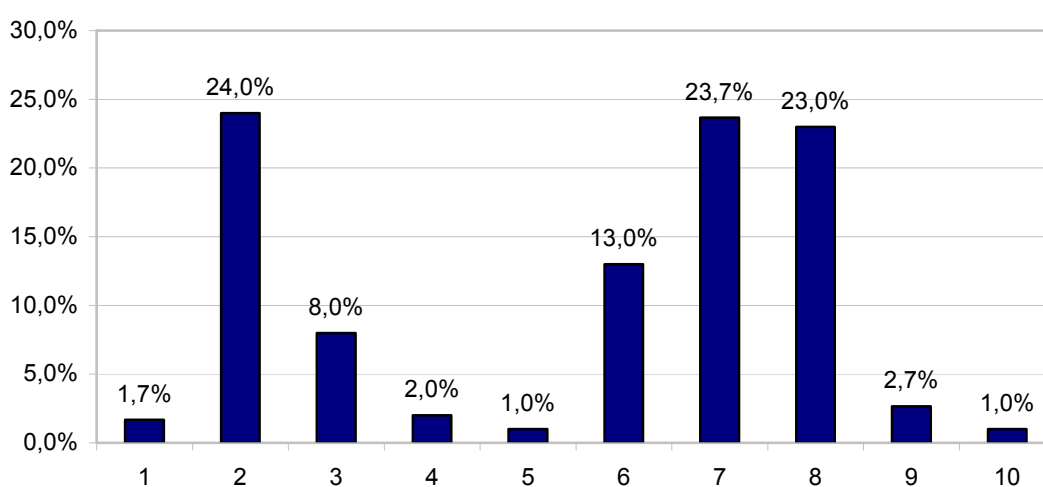
Gráfico 26: Nível de escolaridade dos clientes



Fonte: Elaboração Própria

A situação profissional dos clientes da amostra encontra-se retratada no gráfico 27. Podemos observar que os clientes pertencentes aos Quadros Médios (24%), os Trabalhadores não Qualificados ou não Especializados (23,7) e os Reformados ou Pensionistas ou Desempregados ou a Viver de Rendimentos (23%) apresentam um peso muito semelhante na amostra, representando no total 70,7% da amostra. Das restantes situações profissionais importa referir os Trabalhadores Qualificados ou Especializados (13%) e os Técnicos Especializados (8%), embora com uma menor relevância na amostra.

Gráfico 27: Situação profissional dos clientes



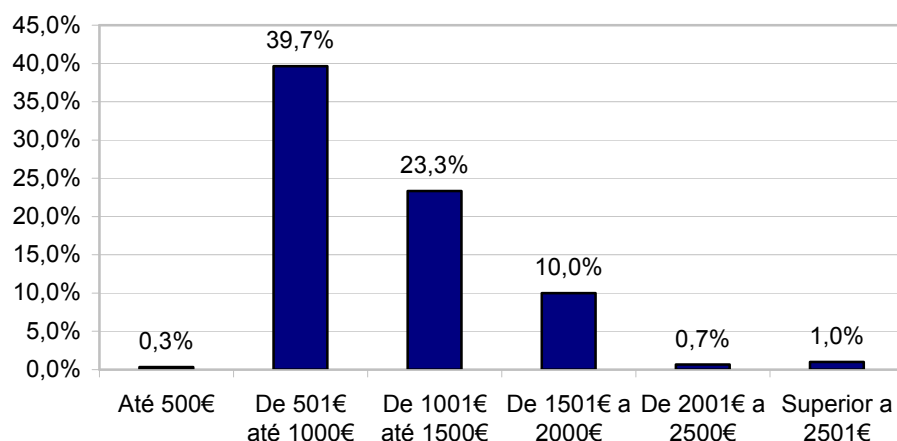
Fonte: Elaboração Própria

Legenda:

1	Quadros Superiores
2	Quadros Médios
3	Técnicos Especializados
4	Pequenos Proprietários
5	Estudantes
6	Trabalhadores Qualificados/ Especializados
7	Trabalhadores não Qualificados/ não Especializados
8	Reformados/ Pensionistas/ Desempregados/ Viver de Rendimentos
9	Empregados de Serviços/ Comércio/ Administrativos
10	Domésticas

O nível de rendimento dos clientes foi uma variável também utilizada neste estudo, para tal foi recolhida informação sobre o rendimento mensal do inquirido, como podemos verificar no gráfico 28. O escalão com o valor mais significativo é o de 501€ a 1.000€ com 39,7%, seguido pelo intervalo de 1.001€ a 1.500€ com 23,3% e pelo intervalo de 1.501€ a 2.000€ com 10%. Os restantes escalões representam apenas 2% da amostra.

Gráfico 28: Rendimento Mensal dos clientes



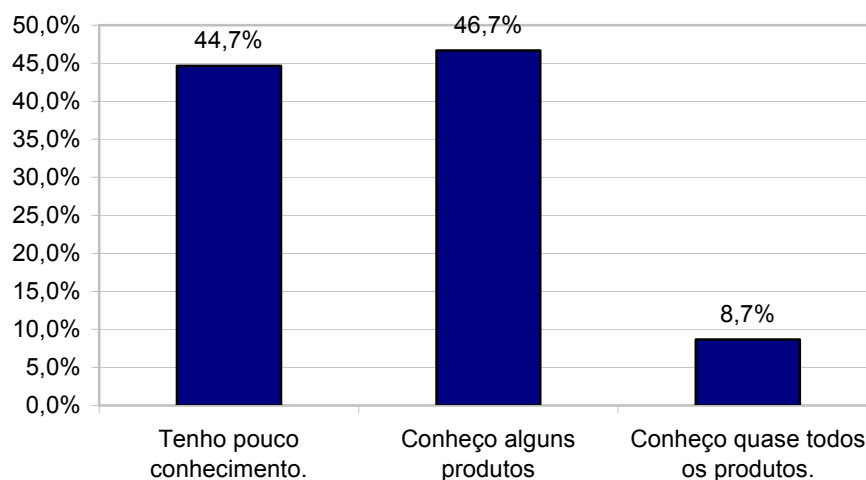
Fonte: Elaboração Própria

4.2.2. Resultado das respostas ao questionário

O questionário (anexo I) utilizado no estudo é composto por 6 perguntas, em cada pergunta o cliente apenas poderia optar por uma única resposta, à exceção da pergunta 6, relativamente à qual os clientes poderiam escolher uma ou mais respostas. Seguidamente, iremos abordar cada uma dessas perguntas e visualizar as respostas dadas às questões (anexo X).

A pergunta 1 pretendia aferir a opinião dos clientes sobre o seu conhecimento acerca dos produtos da Instituição Bancária. No gráfico 29 podemos observar que 46,7% dos clientes responderam que apenas tinham algum conhecimento sobre os produtos do banco. Por outro lado, 44,7% dos clientes dizem conhecer poucos produtos do banco e apenas 8,7% afirmam conhecer quase todos os produtos.

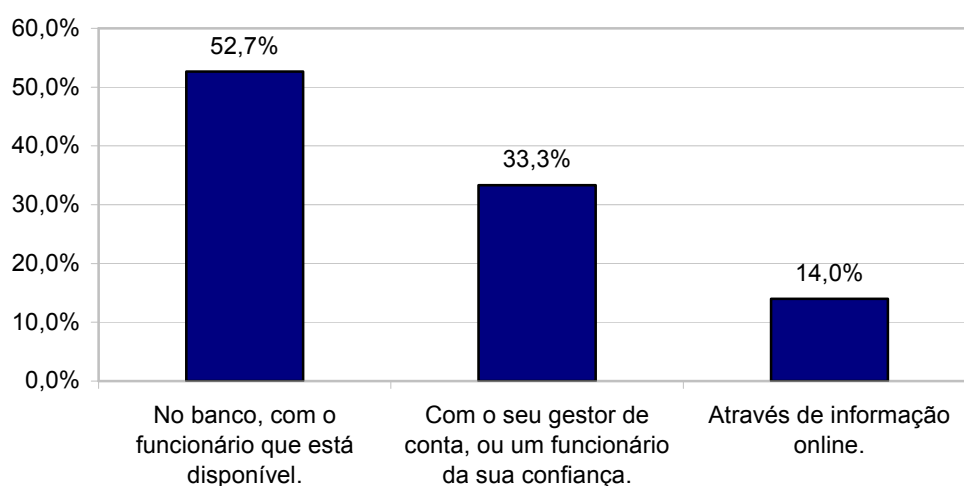
Gráfico 29: Conhecimento dos produtos



Fonte: Elaboração Própria

A pergunta 2 pretende identificar onde procuram os clientes informação quando pretendem escolher uma aplicação financeira. O gráfico 30 mostra-nos que os clientes escolhem maioritariamente: no banco com o funcionário que esteja disponível (52,7%). A resposta: com o seu gestor de conta, ou funcionário de confiança foi dada por 33,3% dos clientes e através de informação online foi escolhida por apenas 14% dos inquiridos.

Gráfico 30: Aconselhamento sobre a Aplicação Financeira

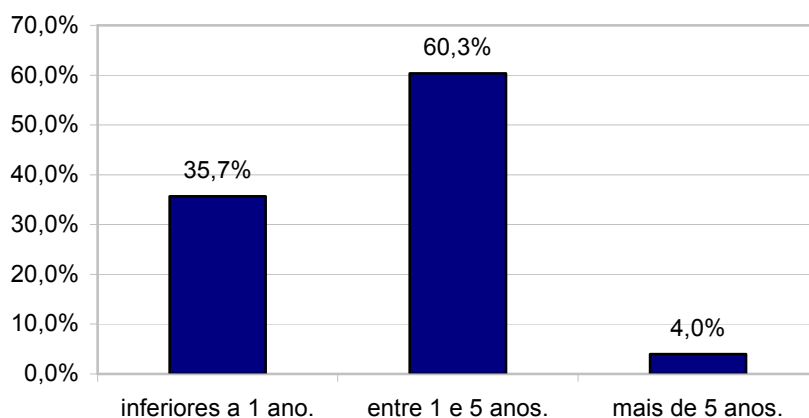


Fonte: Elaboração Própria

A pergunta 3 questionava qual prazo preferido pelos clientes para as suas aplicações financeiras. No gráfico 31 podemos verificar de 60,3% dos inquiridos prefere

prazos entre 1 e 5 anos, 35,7% prefere prazos inferiores a um ano e 4% respondeu prazos superiores a 5 anos.

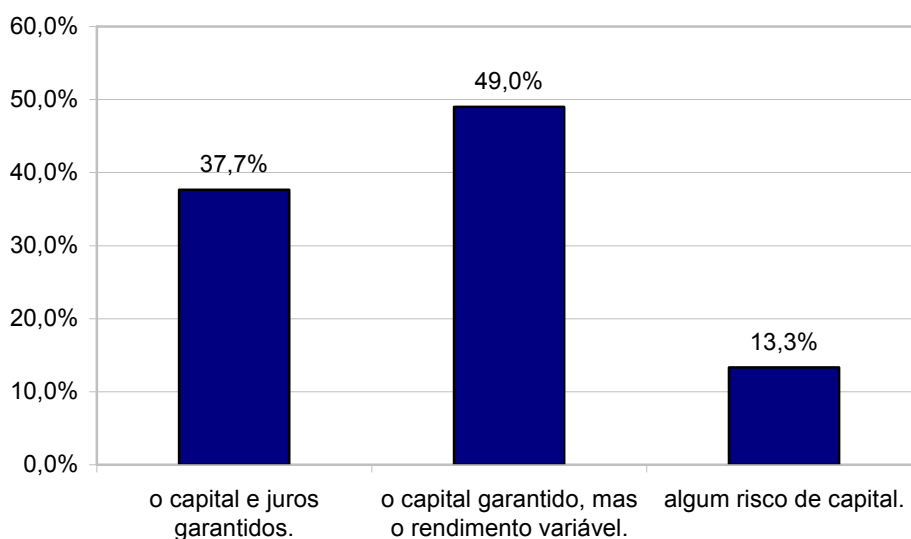
Gráfico 31: Prazo das poupanças



Fonte: Elaboração Própria

A pergunta 4 pretendia obter informação sobre as preferências dos clientes relativamente ao risco de capital e às opções de rendimento. A resposta mais dada pelos clientes foi “o capital garantido, mas rendimento variável” (49%), seguida por “o capital e juros garantidos” (37,7%) e por fim, algum risco de capital (13,3%).

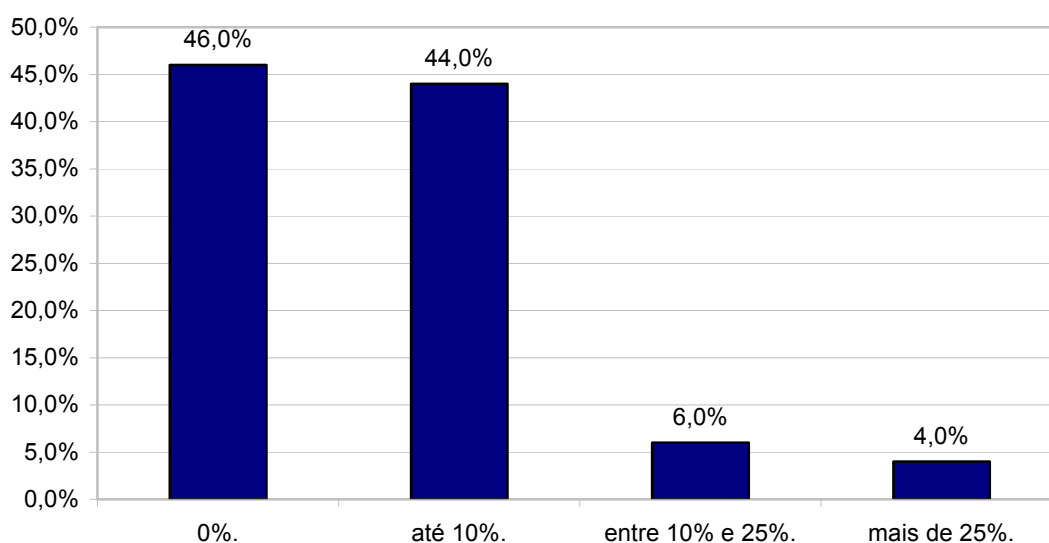
Gráfico 32: Garantia de juros e capital



Fonte: Elaboração Própria

A pergunta 5 questionou os clientes sobre qual seria a sua predisposição para investir em produtos de risco. Grande parte dos clientes respondeu que não está disposto a investir em produtos de risco (46%), já 44% dos clientes admite que está disponível para investir em aplicações de risco até 10% do total das suas aplicações. A abertura para investir mais de 10% das poupanças em aplicações de risco é muito reduzida, apenas 10% dos inquiridos admite essa hipótese.

Gráfico 33: Investir em Aplicações de risco



Fonte: Elaboração Própria

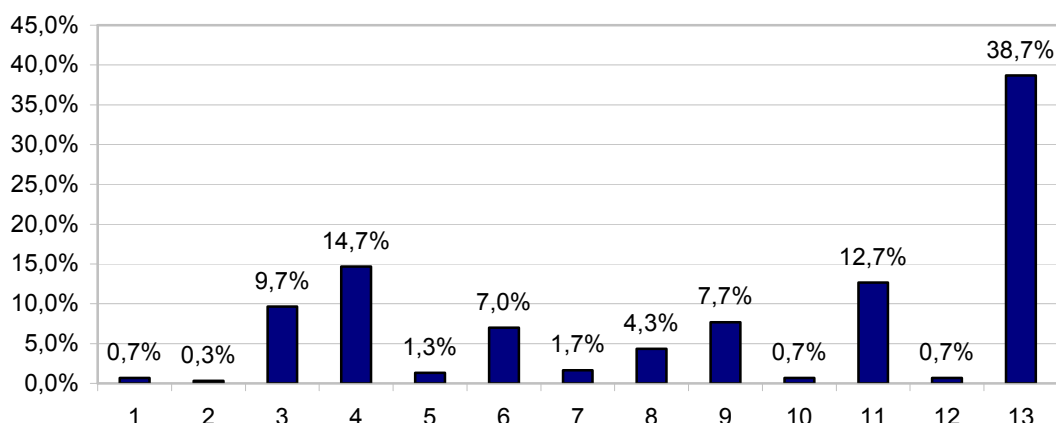
A pergunta 6 foi a seguinte: “Quando subscreve um produto pergunta sempre.”, as respostas possíveis eram:

1. Quando vence juros?
2. Se os juros acumulam ao capital?
3. O prazo do produto?
4. Se o capital é mobilizável a qualquer momento?

Volto a referir que nesta questão os clientes poderiam escolher uma ou mais respostas, não havia nenhum limite imposto.

No gráfico 34 podemos verificar que apenas 38,7% dos inquiridos afirma efectuar sempre estas quatro perguntas quando pretende subscrever um produto.

Gráfico 34: As perguntas efectuadas quando escolhe a Aplicação Financeiras



Fonte: Elaboração Própria

Legenda:

1	Quando vence juros.
2	Se os juros acumulam ao capital.
3	O prazo do produto.
4	Se o capital é mobilizável a qualquer momento.
5	Quando vence juros e se os juros acumulam aos capital.
6	Quando vence juros e o prazo do produto.
7	Quando vence juros e se o capital é mobilizável a qualquer momento.
8	Se os juros acumulam ao capital e se o capital é mobilizável a qualquer momento.
9	O prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.
10	Quando vence juros, se os juros acumulam ao capital e o prazo do produto.
11	Quando vence juros, o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.
12	Se os juros acumulam ao capital, o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.
13	Quando vence juros, se os juros acumulam ao capital, o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.

4.2.3. Hipóteses a testar e sua análise

A revisão de literatura sobre poupanças e aplicações financeiras despertou-nos algumas questões, para as quais achamos pertinente verificar a sua veracidade. Para tal, apresentamos as várias hipóteses levantadas:

H1: Os clientes que responderam “Tenho poucos conhecimentos” na questão 1, pertencem à faixa etária superior (idoso) e têm escolaridade inferior (ensino básico).

H2: Os clientes que procuravam aconselhamento “Através de informação online.” quando pretendiam subscrever um produto pertencem às faixas etárias inferiores (adulto jovem e adulto).

H3: Os clientes de faixa etária inferior (adulto jovem) e os clientes de faixa etária superior (idosos) preferem um prazo “inferior a 1 ano” para as suas aplicações financeiras.

H4: Os clientes que preferem investir as suas poupanças em aplicações com “algum risco de capital” têm escolaridade equivalente a ensino superior e rendimentos elevados.

H5: Os clientes do sexo masculino, de escolaridade superior e rendimentos elevados admitem investir “mais de 10%” em produtos de risco.

H6: Os clientes que na pergunta 6 responderam que efectuavam sempre as quatro questões mencionadas “Quando vence juros?; Se os juros acumulam ao capital?; O prazo do produto?; Se o capital é mobilizável a qualquer momento?” têm escolaridade superior.

H7: As respostas dadas na questão 1 e na questão 2 estão relacionadas.

H8: As respostas dadas na questão 1 e na questão 5 estão relacionadas.

Para testar as várias hipóteses levantadas foi necessário efectuar algumas recodificações das variáveis iniciais, que apresentamos na tabela 11.

Tabela 11: Recodificação das variáveis iniciais

Novas Variáveis	Variáveis iniciais
Idade	
Adulto Jovem	18 a 24 anos
Adulto	25 a 44 anos
Meia-Idade	45 a 64 anos
Idoso	mais de 65 anos
Escolaridade	
Ensino Básico	Sem estudos/ensino básico
Ensino Secundário	Ensino secundário
Ensino Superior	Bacharelato/Licenciatura/ Mestrado/Pós-graduação/Doutoramento
Rendimento	
Baixo	Até 1000€
Médio	De 10001 a 2000€
Elevado	Mais de 2001€

Fonte: Elaboração Própria

Após a recodificação das variáveis, verificamos a confirmação das hipóteses levantadas, através da amostra do estudo principal.

A hipótese 1 afirma que os clientes que responderam “Tenho poucos conhecimentos” na questão 1, pertencem à faixa etária superior (idoso) e escolaridade inferior (ensino básico). Na tabela 12, observamos que a faixa etária com a percentagem mais elevada é a do “adulto jovem”, seguida pela do “idoso” o que vem **contrariar** a primeira hipótese.

Tabela 12: Relação entre conhecimento e idade

		"Tenho pouco conhecimento"		
		N	N amostra	Percentagem
Idade	Adulto Jovem	4	5	80,00%
	Adulto	54	140	38,57%
	Meia-Idade	56	122	45,90%
	Idoso	20	33	60,61%

Fonte: Elaboração Própria

Embora sejam os clientes com idade “adulto jovem” os que reúnem maior percentagem de respostas “Tenho pouco conhecimento” à questão 1, é importante realçar que o número de clientes da amostra nesta faixa etária é apenas 5, o que se torna um número com pouca significância estatística. Por outro lado decidimos verificar que tipo de

profissões e rendimentos têm estes 5 clientes. Na tabela 13, podemos verificar que apenas um dos cinco clientes (20%) está a trabalhar, sendo que aufer um rendimento mensal inferior a 1000€ (tabela 14).

Tabela 13: Relação entre situação profissional e “adulto jovem”

	Adulto Jovem
Estudantes	3
Trabalhadores não Qualificados/ não Especializados	1
Reformados/ Pensionistas/ Desempregados/ Viver de Rendimentos	1

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 14: Relação entre rendimento mensal e “adulto jovem”

	Adulto Jovem
Até 1000€	1

Fonte: Elaboração Própria

Após esta análise sobre a faixa etária “adulto jovem” podemos justificar o número elevado de respostas “Tenho pouco conhecimento”, ao facto dos clientes da amostra terem pouca experiência sobre investimentos, uma vez que a maioria dos clientes são estudantes e não obtêm rendimentos, apenas um cliente desta faixa etária aufer rendimentos. Por outro lado, e como referido anteriormente, o número tão reduzido de cliente nesta faixa etária não permite retirar conclusões estatisticamente significativas.

Relativamente à relação entre o conhecimento dos produtos bancários e os níveis de escolaridade podemos verificar na tabela 15, que o que reúne a percentagem mais elevada é o ensino básico, **confirmando** assim hipótese 1.

O conhecimento dos produtos bancários é menor nos clientes idosos e também em clientes com o ensino básico.

Tabela 15: Relação entre conhecimento e escolaridade

		"Tenho pouco conhecimento"		
		N	N amostra	Porcentagem
Escolaridade	Básico	65	131	49,62%
	Secundário	49	108	45,37%
	Superior	20	61	32,79%

Fonte: Elaboração Própria

Seria espectável que fossem os clientes mais jovens, os que mais procuram informação sobre os seus investimentos “através da informação online”, mas como referido anteriormente a faixa etária “adulto jovem” não tem, neste estudo, significância estatística, e por esse motivo iremos considerar para a hipótese 2, apenas os clientes da faixa etária “adulto”. Como podemos observar na tabela 16, são os clientes adultos que reúnem a maior percentagem, **confirmando** assim a nossa hipótese.

O conhecimento dos produtos bancários é menor nos clientes idosos e também em clientes com o ensino básico.

Tabela 16: Relação entre aconselhamento e idade

		"Através da informação online"		
		N	N amostra	Porcentagem
Idade	Adulto Jovem	0	5	0,00%
	Adulto	22	140	15,71%
	Meia-Idade	17	122	13,93%
	Idoso	3	33	9,09%

Fonte: Elaboração Própria

Tal como nas hipóteses 1 e 2, iremos excluir da hipótese 3 a faixa etária “adulto jovem”, pelos motivos já referidos. Sendo assim podemos observar na tabela 17, que os clientes que preferem prazos inferiores a um ano são maioritariamente os clientes idosos, **confirmando** assim a hipótese 3.

Os clientes idosos preferem produtos com prazos inferiores a um ano.

Tabela 17: Relação entre prazos e idade

		"Inferior a 1 ano"		
		N	N amostra	Porcentagem
Idade	Adulto Jovem	3	5	60,00%
	Adulto	45	140	32,14%
	Meia-Idade	45	122	36,89%
	Idoso	14	33	42,42%

Fonte: Elaboração Própria

A tabela 18 mostra que são os clientes com ensino superior que preferem investir em produtos com “algum risco de capital”. Na tabela 19, relativa ao nível de rendimentos, podemos observar que são os clientes com rendimento elevado os que mais escolhem este tipo de aplicações. Estes dois resultados **confirmam** a hipótese 4.

A escolha de produtos com risco de capital é maior em clientes com ensino superior e também em clientes com um rendimento elevado.

Tabela 18: Relação entre risco de capital e escolaridade

		"Algum risco de capital"		
		N	N amostra	Porcentagem
Escolaridade	Baixo	10	131	7,63%
	Secundário	12	108	11,11%
	Superior	10	61	16,39%

Fonte: Elaboração Própria**Tabela 19:** Relação entre risco capital e rendimentos

		"Algum risco de capital"		
		N	N amostra	Porcentagem
Rendimentos	Baixo	15	120	12,50%
	Médio	16	100	16,00%
	Elevado	1	5	20,00%

Fonte: Elaboração Própria

Para testarmos a hipótese 5, agrupamos a respostas dadas em “entre 10% e 25%” e “mais de 25%”, considerando apenas um intervalo “mais de 10%”.

Na tabela 20, podemos verificar que são os clientes do sexo masculino os que apresentam um valor mais elevado. Relativamente ao nível de escolaridade, podemos verificar, na tabela 21, que são os clientes com ensino superior os que reúnem uma maior percentagem. E na tabela 22, observamos que o rendimento elevado é o que reúne maior valor. Os resultados apresentados nas tabelas 20, 21 e 22 **confirmam** a hipótese 5.

Os clientes que mais arriscam são os clientes do sexo masculino, clientes com ensino superior e clientes com rendimento elevado.

Tabela 20: Relação entre risco e sexo

		"Mais de 10%"		
		N	N amostra	Percentagem
Sexo	Masculino	23	179	12,85%
	Feminino	7	121	5,79%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 21: Relação entre risco e escolaridade

		"Mais de 10%"		
		N	N amostra	Percentagem
Escolaridade	Baixo	12	131	9,16%
	Secundário	10	108	9,26%
	Superior	8	61	13,11%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 22: Relação entre risco e rendimentos

		"Mais de 10%"		
		N	N amostra	Percentagem
Rendimentos	Baixo	10	120	8,33%
	Médio	16	100	16,00%
	Elevado	1	5	20,00%

Fonte: Elaboração Própria

Na tabela 23, podemos verificar que foram os clientes com ensino superior os que mais efectuaram a escolha de “todas as alíneas”, na pergunta 6 do questionário. Este resultado **confirma** a hipótese 6.

Os clientes com ensino superior quando pretendem subscrever um produto são os que mais informação recolhem sobre este.

Tabela 23: Relação entre pedido de informação e escolaridade

		"Todas as alíneas"		
		N	N amostra	Percentagem
Escolaridade	Baixo	49	131	37,40%
	Secundário	39	108	36,11%
	Superior	28	61	45,90%

Fonte: Elaboração Própria

Para testarmos as hipóteses 7 e 8 utilizamos o teste do Qui-quadrado, a fim de verificarmos a existência ou não de associação entre as variáveis.

Nas tabelas 24 e 25 podemos verificar que não existem diferenças significativas entre as respostas dadas a questão 1 e 2, **rejeitando** assim a hipótese 7.

O conhecimento dos produtos bancários não está relacionado com o tipo de aconselhamento escolhido pelo cliente.

Tabela 24: Associação entre conhecimento e procura de informação

		"Onde procura informação"							
		No banco, com o funcionário que está disponível.		Com o seu gestor de conta, ou um funcionário da sua confiança.		Através de informação online.		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%
"Conhecimento"	Tenho pouco conhecimento.	75	47,47%	45	45,00%	14	33,33%	134	44,67%
	Conheço alguns produtos	70	44,30%	48	48,00%	22	52,38%	140	46,67%
	Conheço quase todos os produtos.	13	8,23%	7	7,00%	6	14,29%	26	8,67%
		158	100%	100	100%	42	100%	300	100%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 25: Teste do Qui-quadrado

Teste do Qui-quadrado de Pearson		
Valor do teste	Graus de liberdade	P
3,895	4	0,420

Fonte: Elaboração Própria

No entanto, na tabela 26 podemos verificar que existem uma relação entre as respostas dadas na questão 1 e 5, sendo que é **confirmada** a hipótese 8.

O conhecimento dos produtos bancários está relacionado com o risco que os clientes admitem considerar nas suas aplicações.

Tabela 26: Associação entre conhecimento e o risco

		"Que parte admitiria investir em produtos de risco"									
		0%		até 10%		entre 10% e 25%		Mais de 25%		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
"Conhecimento"	Tenho pouco conhecimento.	88	63,77%	44	33,33%	1	5,56%	1	8,33%	134	44,67%
	Conheço alguns produtos	45	32,61%	83	62,88%	7	38,89%	5	41,67%	140	46,67%
	Conheço quase todos os produtos.	5	3,62%	5	3,79%	10	55,56%	6	50,00%	26	8,67%
		138	100%	132	100%	18	100%	12	100%	300	100%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 27: Teste do Qui-quadrado

Teste do Qui-quadrado de Pearson		
Valor do teste	Graus de liberdade	P
115,342	6	0,000

Fonte: Elaboração Própria

Finalizada a caracterização das amostras e a análise das hipóteses levantadas, passamos ao capítulo 5, que contém as conclusões dos dois estudos e também as limitações e considerações futuras.

5. Conclusão e Trabalho Futuro

Actualmente, o aumento do incumprimento e a diminuição da poupança são preocupações constantes na sociedade portuguesa. Com esta dissertação, pretendeu-se analisar esta problemática que afecta cada vez mais os portugueses, e que tendem ainda a assumir valores mais preocupantes. No enquadramento teórico, mostramos a evolução ao longo dos últimos anos, nos vários países da Europa, na qual verificamos que os valores apresentados são muito preocupantes.

Para melhor compreender estas duas temáticas, foram efectuados dois estudos, cujo principal objectivo foi identificar o perfil do sobreendividado e o perfil do investidor. Também pretendíamos identificar se as características socioeconómicas têm influência no aumento do endividamento dos portugueses, e na escolha das aplicações financeiras.

Dos resultados obtidos através da amostra de clientes com incumprimento traçou-se o perfil do sobreendividado, como sendo um cliente:

- do sexo masculino;
- com idade compreendida entre 25 e 54 anos;
- casado;
- com um agregado familiar de 3 elementos;
- com ensino secundário;
- trabalhador não qualificado ou não especializado;
- com rendimento anual entre 7.500€ e 15.000€.

O perfil do sobreendividado permite identificar quais as características mais frequentes nos clientes com incumprimento, permitindo, assim, às Instituições Financeiras acautelarem-se perante este tipo de características. É essencial que as Instituições Financeiras ajudem os clientes, mesmo antes de estes entrarem em situação de incumprimento. São várias as soluções que podem ajudar os clientes a superar uma situação de crise, evitando que estes entrem em incumprimento, como por exemplo: aumentar o prazo do empréstimo para que os clientes possam pagar uma prestação menor e reduzir assim o seu encargo mensal com os empréstimos.

Na generalidade das Instituições Bancárias que operam em território nacional os clientes só começam a ser contactados e questionados sobre a situação de incumprimento, após a segunda prestação em atraso. E, muitas vezes, quando são contactados já estão numa situação muito complicada e de difícil resolução. É essencial alertar os clientes que devem recorrer logo ao Banco quando começam a ter dificuldades em pagar as prestações, pois existem formas de ajudar a resolver o seu problema. Por outro lado, também é muito importante sensibilizar as Instituições Bancárias para prestarem uma resposta adequada e atempada aos problemas dos clientes.

Relativamente à relação entre características socioeconómicas e o incumprimento, pudemos tirar algumas conclusões sobre a idade e o incumprimento por tipo de crédito, que passo a citar:

- O incumprimento do crédito habitação aumenta na faixa etária dos 25 aos 54 anos.
- O incumprimento do crédito pessoal aumenta na faixa etária dos 18 aos 24 anos.
- O incumprimento dos cartões de crédito aumenta na faixa etária dos 25 aos 54 anos.
- O incumprimento dos descobertos na conta a ordem aumenta na faixa etária dos 18 aos 24 anos.

Os níveis de incumprimento em Portugal apresentam números alarmantes, é muito importante que se continue a estudar este tema, tentando identificar as causas que levam os clientes a entrar em situação de incumprimento. Pois se encontrarmos as causas será mais fácil traçar medidas para evitar situações de incumprimento.

O estudo relativo aos clientes com aplicações em valores mobiliários permitiu-nos traçar o perfil do investidor, como sendo um cliente:

- do sexo masculino;
- com idade compreendida entre 25 e 44 anos;
- casado;

- com ensino secundário;
- com rendimento mensal entre 501€ e 1.000€.

Ao analisarmos as respostas dadas ao questionário podemos verificar que mesmo os clientes que detêm aplicações em valores mobiliários têm poucos conhecimentos sobre as aplicações financeiras existentes no seu banco.

A maior parte dos inquiridos admite que procura aconselhamento sobre aplicações financeiras, no banco, com o funcionário que está disponível. Relativamente aos prazos dos produtos, a maioria prefere prazos entre 1 e 5 anos.

Apesar de grande parte das aplicações em valores imobiliários serem aplicações de risco, apenas 13,3% dos inquiridos prefere investir em aplicações com risco de capital, sendo que a maioria dos inquiridos prefere investir em produtos de capital garantido, admitindo apenas um rendimento variável.

Quando se fala na possibilidade de investir em produtos de risco os inquiridos já se mostram mais receptivos ao risco, sendo que 54% admite vir a investir em produtos de risco.

A pergunta 6 do questionário foi a seguinte: “Quando subscreve um produto pergunta sempre”, as escolhas possíveis eram:

1. Quando vence juros?
2. Se os juros acumulam ao capital?
3. O prazo do produto?
4. Se o capital é mobilizável a qualquer momento?

Os resultados obtidos nesta questão foram inesperados, pois apenas 38,7% dos inquiridos admite efectuar sempre estas quatro questões. O valor que se segue é de 14,7% e estes admitem que a única pergunta que fazem sempre é “se o capital é mobilizável a qualquer momento?”. Perante estes resultados podemos concluir que a maioria dos clientes, quando efectua uma aplicação financeira não está consciente do produto que esta a subscrever. São vários os motivos que podem explicar esta situação: um deles é a confiança que detêm no funcionário que está a vender, esta situação é muito comum nas regiões mais pequenas, que é o caso da população da nossa amostra. Outro motivo pode ser

os baixos níveis de escolaridade que a nossa amostra apresenta, sendo que cerca de 37% apenas tem ensino básico e 40% ensino secundário.

Relativamente à relação entre características socioeconómicas e a escolha das aplicações financeiras, pudemos retirar algumas conclusões:

- O conhecimento dos produtos bancários é menor nos clientes idosos e também em clientes com o ensino básico;
- Os clientes idosos preferem produtos com prazos inferiores a um ano;
- A escolha de produtos com risco de capital é maior em clientes com ensino superior e também em clientes com um rendimento elevado;
- Os clientes que mais arriscam são os clientes do sexo masculino, clientes com ensino superior e clientes com rendimento elevado;
- Os clientes com ensino superior quando pretendem subscrever um produto são os que mais informação recolhem sobre este;
- O conhecimento dos produtos bancários está relacionado com o risco que os clientes admitem considerar nas suas aplicações.

Estas conclusões permitem identificar aspectos importantes na caracterização dos clientes investidores.

Perante o nosso estudo, ficamos com a percepção que os Bancos efectuem os questionários para aferir o perfil do investidor, por este ser obrigatório e não dão o devido valor aos benefícios que este pode trazer aos investidores. Reflexo disto, é o facto de cada Banco ter o seu próprio questionário e a sua própria classificação de perfil de investidor. Seria importante, que a definição de perfil de investidor fosse unânime nos diferentes bancos que operam em território nacional, a fim de tornar mais fácil para os clientes enquadrarem-se nos produtos adequados ao seu perfil de investidor.

A principal limitação deste estudo prende-se pelo facto de as amostras estarem restritas a uma zona do País impedindo-nos de considerar que os resultados obtidos são representativos da população portuguesa.

Outra limitação tem a ver com a escassez de tempo que impossibilitou a recolha de mais informação para completar as amostras. No caso da amostra relativa ao incumprimento, a falta de tempo não possibilitou que contactasse os clientes a fim de aferir quais as causas/motivos que os levam a estar em situação de incumprimento.

O último estudo da CMVM intitulado “O perfil do investidor particular português”, publicado em 2009 apresenta a seguinte conclusão:

“Apesar de não restarem dúvidas quanto à importância do estudo das decisões de investimento das famílias, pouco se sabe sobre os factores que as influenciam. Esta questão é ainda mais relevante no caso do investidor particular português em valores mobiliários em virtude da escassez de estudos nesta área.” (CMVM 2009)

A conclusão apresentada neste estudo da CMVM é para mim a maior limitação relativa ao estudo efectuado nesta dissertação sobre os investidores, uma vez que, impossibilita efectuarmos uma comparação entre os resultados obtidos e estudos efectuados anteriormente. Em Portugal, apenas foram realizados 3 estudos sobre este tema e são todos provenientes da CMVM.

Também relativa à amostra dos investidores em valores mobiliários foi verificada, no decorrer do estudo, uma limitação que comprometeu a análise. Sendo essa limitação o número reduzido de clientes, com idade compreendida entre os 18 e os 24 anos, que responderam ao inquérito. Foram apenas 5 clientes, sendo este um valor que não tem significância estatística.

Os temas desta dissertação devem ser alvo de investigações futuras, pois são dois temas de grande importância e que, actualmente, preocupam bastante a sociedade portuguesa.

Em investigações futuras sobre o tema do incumprimento, seria importante recolher informação sobre os motivos que levam as pessoas a entrar em situação de incumprimento.

Relativamente ao tema dos investidores é essencial inquirir mais clientes com idade entre os 18 e 24 anos, pois a faixa etária é muito importante neste tipo de investigação

e o nosso estudo não permitiu que retirarmos as devidas conclusões. Ainda relativo ao tema dos investimentos, é também importante inquirir pessoas que não possuem aplicações em valores mobiliários, a fim de percebermos porque é que estas não investem neste tipo de aplicações. Em Portugal, o número de pessoas que investe em valores mobiliários é muito reduzido, espelho desta situação é o facto de Portugal ter uma baixa participação directa no mercado accionista das nossas empresas, quando comparado com os restantes países da Europa.

6. Bibliografia e outros elementos consultados

Abreu, M. e Mendes, V. (2006). "Cultura Financeira dos Investidores e Diversificação das carteiras." Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG), Universidade Técnica de Lisboa, Working Papers 2006/10.

Associação de Instituições de Crédito Especializado (2010) "Endividamento e Incumprimento." Acedido em 13 de Junho de 2010, em <http://www.asfac.pt/?idc=40>

Associação de Instituições de Crédito Especializado (2010). "ASFAC divulga Indicadores de 2009." Acedido em 13 de Junho de 2010, em <http://www.asfac.pt/?idc=10&idi=513>

Bação, I. (2000). "Problemática do endividamento das famílias em Portugal." Artigo vencedor do 2º Ciclo de Temas de Economia, promovido pela Delegação Regional do Norte da Ordem dos Economistas Acedido em 22 de Julho de 2010, em <http://www.ordemeconomistas.pt/xportal/xmain?xpid=oe&xpgid=home>

Banque de France (2008). "Enquete typologique 2007 sur le surendettement." Acedido em 11 de Junho de 2010, em http://www.banque-france.fr/fr/institut/telechar/services/enquete_typo2007_surendettement.pdf

Banco Best. Acedido em 15 de Julho 2010, em <https://www.bancobest.pt/>

Banco Crédito Agrícola. Acedido em 1 de Julho, 2010, em www.credito-agricola.pt/

Banco de Portugal (2003). "Boletim económico." Acedido em 1 de Julho de 2010, em http://www.bportugal.pt/ptPT/EstudosEconomicos/Publicacoes/BoletimEconomico/BEAnteriores/Documents/bol_set03_p.pdf

Banco de Portugal. (2004) "Relatório de Estabilidade Financeira 2004", pp. 145-159. Acedido em 1 de Julho de 2010, em http://www.bportugal.pt/pt-PT/EstudosEconomicos/Publicacoes/RelatorioEstabilidadeFinanceira/REFAnteriores/Documents/ref_04_p.pdf

Banco de Portugal (2007) "Relatório de Estabilidade Financeira 2007", pp. 141-167 Acedido em 1 de Julho de 2010, em http://www.bportugal.pt/pt-PT/EstudosEconomicos/Publicacoes/RelatorioEstabilidadeFinanceira/REFAnteriores/Documents/ref_07_p.pdf

Banco Espírito Santos. Acedido em 5 de Julho de 2010, em <http://www.espiritosanto.pt/>

Bank for International Settlements (2004) "Macroeconomic implications of rising household debt." Monetary and Economic Department, Switzerland. BIS Working Papers n.º 153. Acedido em 15 de Junho de 2010, em <http://www.bis.org/publ/work153.pdf>

Barber, B. e Odean, T. (2000), "Trading is Hazardous to Your Wealth: The Common Stock Investment Performance of Individual Investors". Journal of Finance, vol. 55, issue 2, pp. 773-806, April 2000.

Barber, B. e Odean, T. "Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment", Quarterly Journal of Economics, vol.116, no.1, pp.261-292, February 2001.

Brinca, P., Magalhães, S., Nogueira, C., Lopes, C. e Frade, C. (2003). "Desemprego e Sobreendividamento dos Consumidores - Contornos de um 'Ligação Perigosa'." Coimbra: CES.

Broekhuizen, A. e Hoffmann, T. (2009). "Susceptibility to and impact of interpersonal influence in an investment context." Journal of the academy of marketing science, vol. 37, no.4, pp. 488-503, January 2009.

Brown, C. (1997). "Consumer credit and the propensity to consume: evidence from 1930." Journal of Post Keynesian Economics, vol 19, pp. 617-638, Summer 1997.

Caceiro, S. (2008). "O Endividamento das Famílias Portugueses do Distrito de Aveiro." Tese de Mestrado em Economia. Departamento de Economia e Gestão Industrial - Universidade de Aveiro, Aveiro. 75 pp, August 2006.

Campbell, J. (2006). "Household Finance." Journal of Finance, vol. 61, issue 4, pp.1553–1604.

Castro, J. (2008) "Perfil: Português endividado ganha mais de 700 euros, tem mais de 40 anos e trabalha por conta de outrem." Acedido em 13 de Junho de 2010, em <http://quiosque.aeiou.pt/gen.pl?p=stories&op=view&fokey=ae.stories/9921>

Comissão de Mercado do Valores Mobiliários (CMVM), (1998). "O Perfil do Investidor Particular Português em Valores Mobiliários." Estudo CMVM nº1/1998 Estudo acedido em 20 de Junho de 2010, em http://www.cmvm.pt/CMVM/Estudos/Pages/1998_pipp_indice.aspx

Comissão de Mercado do Valores Mobiliários (CMVM), (2001). "O Perfil do Investidor Particular Português em Valores Mobiliários – 2º Inquérito." Estudo CMVM nº1/2001 Acedido em 20 de Junho de 2010, em http://www.cmvm.pt/CMVM/Estudos/Pages/20010501_pipp_indice.aspx

Comissão de Mercado do Valores Mobiliários (CMVM), (2002). "1º Inquérito sobre o perfil do Investidor On-Line " Estudo CMVM nº1/2002. Caderno do Mercado de Valores Mobiliários nº 14. Acedido em 20 de Junho de 2010, em http://www.cmvm.pt/CMVM/Estudos/Pages/20020724_pip_indice.aspx

Comissão de Mercado do Valores Mobiliários (CMVM), (2005). "2º Inquérito sobre o Perfil do Investidor Português On-Line." Estudo CMVM nº1/2005. Acedido em 20 de Junho de 2010, em http://www.cmvm.pt/CMVM/Estudos/Pages/20050527_pip_indice.aspx

Comissão de Mercado do Valores Mobiliários (CMVM), (2009). "O Perfil do Investidor Particular Português." Estudo CMVM nº3/2009. Acedido em 20 de Junho de 2010, em <http://www.cmvm.pt/CMVM/Estudos/Em%20Arquivo/Pages/O%20Perfil%20do%20Investidor%20Particular%20Portugu%C3%AAs.aspx>

Credit Services (2010) "Dívidas das famílias no valor mais alto desde 1995." Acedido a 8 de Julho de 2010, em http://www.creditservices.com.pt/novidades_geral_detalhe.php?cd_novidade=54

Costa, A. (2009) "Avaliação do comportamento dos investidores no mercado accionista." Tese de Mestrado em Economia. Departamento de Economia e Gestão Industrial - Universidade de Aveiro, Aveiro. 102 pp.

Costa, C. "Métodos Qualitativos na Análise de Risco de Crédito - Confiança e Credibilidade na Relação entre Bancos e Empresas." Working Paper, Escola de Economia e Gestão - Universidade do Minho. Acedido em 15 de Junho de 2010, em <http://www1.eeg.uminho.pt/economia/caac/pagina%20pessoal/papers/WPC2A-QUALIT.PDF>

Davies, M. (2009). "Household debt in Australia." BIS Paper n.º 46, pp. 19-30, May 2009. Acedido em 13 de Julho de 2010, em <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap46e.pdf>

Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform (2009) "Consumer and Competition Policy Directorate." Acedido em 24 de Junho de 2010, em <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http://www.berr.gov.uk/files/file49976.pdf>

Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform (2007). "Tackling Over-Indebtedness - Annual Report 2007." Acedido em 24 de Junho de 2010, em <http://www.bis.gov.uk/files/file42700.pdf>

Department for Business, Innovation & Skills (2010a). "Over-indebtedness in Britain: First follow-up report." Acedido em 24 de Junho de 2010, em <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/consumer-issues/docs/10-829-over-indebtedness-first-report>

Department for Business, Innovation & Skills (2010b). "Over-indebtedness in Britain: Second follow-up report." Acedido em 24 de Junho de 2010, em <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/consumer-issues/docs/10-830-over-indebtedness-second-report>

Dicionário Moderno da Língua Portuguesa (2010), Porto Editora.

Eurostat European Commission (2009). "EU economic data pocketbook." Acedido em 10 de Julho de 2010, em <http://www.eurocarne.com/informes/pdf/ks-cz-08-001-en.pdf>

Farinha, L. (2004) "O endividamento das famílias portuguesas: uma análise com base em dados microeconómicos." Banco de Portugal, Acedido em 27 de Junho de 2010, em http://www.ine.pt/ine_novidades/semin/familia/docum/app/applfarinha.pdf

Federation of European Securities Exchange (FESE), (2008), "Share ownership structure in Europe." Acedido em 19 de Junho de 2010, em http://www.bourse.lu/contenu/docs/commun/societe/Actualites/2008/FESE_SHARE_OW NERSHIP_SURVEY_2007.pdf

Fernández, P. (2002). "Endeudamiento, descentralización de servicios y ciclos políticos presupuestarios: el caso de los ayuntamientos catalanes." Tesis Doctoral. Department d'Economia de l'Empresa - Universitat Autònoma de Barcelona, Barcelona. 98 pp.

Frade, C. e Leitão, M. (2004) "Regular o sobreendividamento." Observatório do Endividamento dos Consumidores - Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Acedido em 20 de Junho de 2010, em <http://www.dgpj.mj.pt/sections/informacao-e-eventos/anexos/sections/informacao-e-eventos/anexos/prof-doutora-maria/downloadFile/file/MMLM.pdf?nocache=1210675423.37>

Frade, C. (2006). "Endividamento dos Portugueses." Diário de Coimbra, 31 de Outubro 2006.

Guiso, L. e Jappelli, T. (2009), "Financial Literacy and Portfolio Diversification", Working Paper n.º 212, Centre for Studies in Economics and Finance. University of Naples, Italy. Acedido 15 de Janeiro de 2010, em <http://www.csef.it/WP/wp212.pdf>

Gathergood, J. e Disney, R. (2009) "Understanding Consumer Over-Indebtedness Using Counselling Sector Data: Scoping Study." Department for Business, Innovation and Skills (BIS) - The University of Nottingham, Nottingham. Acedido em 20 de Junho de 2010, em <http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/consumer-issues/docs/10-627-consumer-over-indebtedness-counselling-data-scoping-study>

Godwin, D. (1997) "Dynamics of household's income, debt and attitudes Toward Credit, 1983–1989." Journal of Consumer Affairs. vol. 31, no.2, pp. 303-325, Winter 1997.

Grable, J. (2000), "Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters.", Journal of business and psychology, vol. 14, n.º 4, pp. 625-630.

Graham, J., Harvey, C. e Hai Huang (2005), "Investor Competence, Trading Frequency, and Home Bias", Management Science, vol. 55, n.º 7, pp. 1094-1106, July 2009.

Hall, R. (1990). "The Rational Consumer." Massachusetts Institute of Technology. Acedido em 11 de Julho de 2010, em http://books.google.pt/books?id=BdoK6W1w4voC&printsec=frontcover&dq=The+Rational+Consumer&source=bl&ots=FTj99sEHMe&sig=3QchLIKgSU5fBOZcYsWrxpyi_ik&hl=pt-BR&ei=nRs2TZj8GoOj4Qbss9C3DA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=4&ved=0CDoQ6AEwAw#v=onepage&q&f=false

Hua, T. e Endut, N. (2009). "Household debt in Malaysia." BIS Papers No 46. Bank for International Settlements Acedido em 10 de Julho de 2010, em <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap46l.pdf>

Huang, H., Harvey, C. e Graham, J. (2009) "Investor Competence, Trading Frequency; and Home Bias." *Journal of Management Science*, Vol. 55, Issue 7, July 2009.

Huls, N. (1993). "Towards a European Approach to Overindebtedness of Consumers." *Journal of Consumer Policy*, vol. 16, n.º 2, pp. 215-234, June 1993.

Instituto Nacional de Estatística (INE) (2006) "IPEF - Inquérito ao Património e Endividamento das Famílias.", Departamento de Estatísticas Sociais. Acedido em 25 de Junho de 2010 em, http://metaweb.ine.pt/sim/OPERACOES/DOCMET_PDF/DOCMET_PDF_407_1_0.pdf

Ivkovich, Z., Sialm, C. e Weisbenner, S. (2008) "Portfolio Concentration and the Performance of Individual Investors." *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 43, Issue 3, pp. 613-655, September 2008.

Kumar, A. e Goetzmann W. (2001) "Equity Portfolio Diversification", Working Paper 8686; National Bureau of Economic Research. Cambridge. Acedido em 5 de Junho de 2010, em <http://www.mcombs.utexas.edu/faculty/alok.kumar/GoetzmannKumarPortfDiv.pdf>

Kumar, A. e Goetzmann W. (2007) "Why Do Individual Investors Hold Under-Diversified Portfolios?" Working Paper, Yale School of Management. Acedido em 10 de Julho de 2010, em <http://www.lesechos.fr/medias/2007/0924/300204241.pdf>

Landi, S. (2006). "Il Sovraindebitamento: analisi dei casi pervenuti al fondo di prevenzione usura adiconsum." Associazione Difesa Consumatori e Ambiente. Acedido em 12 de Maio de 2010, em <http://www.studiogortan.it/wp-content/uploads/2009/06/sovraindebitamento.pdf>

Marques, M., Neves, V., Frade, C., Lobo, F., Pinto, P. e Cruz, C. (2000). O endividamento dos Consumidores. Coimbra: Almedina.

Martínez, L. (2007) Análise de dados com SPSS : primeiros passos. Escolar Editora. Lisboa.

Martins, O. (2007). "O endividamento bancário e a qualidade da informação financeira: um estudo para um caso português." Tese de Mestrado em Ciências. Empresariais. Faculdade de Economia - Universidade de Porto, Porto. 76pp.

McCarthy, J. (1997). "Debt, Delinquencies, and Consumer Spending." *Current Issues - In Economics and Finance*. Vol. 3, n.º 3, February 1997.

Meinerding, C., Kraft, H. e Branger, N. (2009). "What is the impact of stock market contagion on an investor's portfolio choice?" *Insurance: Mathematics and Economics*, Vol. 45, Issue 1, pp. 94-112, August 2009.

Mendes, V. (2000) “O Perfil de Risco do Investidor Particular Português em Valores Imobiliários.” Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários. N.º 11, Agosto 2001, p. 39-47.

Merton, R. (1969). "Lifetime Portfolio Selection under Uncertainty: The Continuous - Time Case." The Review of Economics and Statistics, 1969, vol. 51, Issue 3, pp. 247-57.

National Audit Office (2010). “Business, Innovation and skills - Helping over-indebted consumers.” Relatório acedido em 10 de Junho de 2010, em http://www.nao.org.uk/publications/0910/over-indebtedness_report.aspx

Nystrom, K. (2008). "On deposit volumes and the valuation of non-maturing liabilities." Journal of Economic Dynamics and Control, vol. 32, pp. 709-56, March 2008.

Observatório do endividamento dos Consumidores (2002a) “Crédito à habitação: Endividamento e incumprimento em Portugal.” Relatório de Actividades de 2001. Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/credito_habitao_doctotal.pdf

Observatório do endividamento dos Consumidores (2002b) “Endividamento e incumprimento no crédito bancário ao consumo: Um estudo de caso.” Relatório de Actividades de 2001. Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/credito_consumo_estudo_caso.pdf

Observatório do endividamento dos Consumidores (2002c) “Endividamento e Sobreendividamento das famílias: Conceitos e estatísticas para sua avaliação.” Relatório de Actividades de 2001. Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/estudo_parte2%20cap_1.pdf

Observatório do endividamento dos Consumidores (2002d) “Sobreendividamento em Portugal.” Relatório de Actividades de 2001. Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/sobreend.pdf

Observatório do endividamento dos Consumidores (2003a) “Endividamento e incumprimento no crédito bancário ao consumo.” Relatório de Actividades de 2002. Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/credito_consumo_estudo_caso.pdf

Observatório do endividamento dos Consumidores (2003b) “Sobreendividamento dos consumidores: Um estudo de caso.” Relatório de Actividades de 2002. Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/sobreendividamento_2002.pdf

Observatório do Endividamento dos Consumidores (2008) "Um perfil dos sobreendividados em Portugal." Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/452_relatorio_proj_regulacao_consumo.pdf
Observatório do endividamento dos Consumidores (2010). "Desemprego e sobreendividamento das famílias." Acedido em 15 de Maio de 2010, em http://www.oec.fe.uc.pt/pdf/newsletter_3_novembro.pdf

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2005). "Improving Financial Literacy - Analysis of Issues and Policies." Source OECD Education & Skills, vol. 2005, n.º 19, Novembro 2005.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2008). "OECD Economic Surveys: Portugal 2008." OECDpublishing, Vol. 2008/09, Junho de 2008.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2009a). "OECD Economic Surveys: Israel 2009." OECDpublishing, Vol. 2009/21, Janeiro de 2010, Suplemento n.º 3.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2009b). "OECD Economic Surveys: Italy 2009." OECDpublishing, Vol. 2009/08, Junho de 2009.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2009c). "OECD Economic Surveys: New Zealand 2009." OECDpublishing, Vol. 2009/04, Abril de 2009.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2009d). "OECD Economic Surveys: United States." OECDpublishing, Vol. 2008/16, Junho de 2008.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2010a). "OECD Economic Surveys: Hungary 2010." OECDpublishing, Vol. 2010/02, Fevereiro de 2010.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2010b). "OECD Economic Surveys: Luxembourg 2010." OECDpublishing, Vol. 2010/05, Maio de 2010.

Organisation for Economic co-operation and development (OECD) (2010c). "OECD Economic Surveys: Netherlands 2010." OECDpublishing, Vol. 2010/10, Junho de 2010.

Oliveira, C. (2001) "Sobreendividamento - A Besta Negra do Consumismo." Dirigir: revista para chefias e quadros, n.º 74, Jul./Ago. 2001.

Orallo, R. (2009). "Crisis, Enduedamiento y Desposesión en el Mundo Rural Catalán de Finales del Siglo XIX" Tesis Doctoral. Departament de Geografia, Història de l'Art. Girona.- Universitat de Girona. 459 pp.

Pereira, A. (2006) Guia Prático de Utilização do SPSS – Análise de dados para ciências sociais e psicologia, Lisboa, Sílabo.

Pinsonneault, M. (2010) "State of household indebtedness in Canada." Weekly Economic Letter – Economic and Strategy Group, Fevereiro 2010. Acedido em 15 de Junho de 2010, em <http://mediaserver.fxstreet.com/Reports/ea21cb39-d97b-437f-a58b-3e226e86b87b/a18ddda6-72f2-4511-a473-0b208f7d7831.pdf>

Portugal Crédito (2010) "Insolvência singular, perdão das dívidas: o que fazer com demasiadas dívidas." Acedido em 10 de Maio de 2010, em <http://portugal-credito.com/2010/05/insolvencia-singular/>

Poterba, J. e French, K. (1991) "Investor Diversification and International Equity Markets." The American Economic Review, vol. 81, n.º 2, pp. 222-225.

Santomero, A. (2001) "Perspectives on Research Issues In Consumer Behavior." Business Review, Issue Q3, pp. 1-4.

Santos, J. (2010). "Desemprego faz disparar sobreendividados." Acedido em 26 de Junho de 2010, em <http://sociologias-com.blogspot.com/2010/03/desemprego-faz-disparar.html>

Schlarbaum, G., Lewellen, W. e Lease, R. (1974). "The Individual Investor: Attributes and Attitudes." The Journal of Finance, vol. 29, Issue 2, pp. 413-33, May 1974.

Scott, J. e Chakravarty, S. (1999). "Relationships and Rationing in Consumer Loans." Journal of Business, vol. 72, Issue 4, pp. 523-544, October 1999.

Silva, I. (2006). "O Acordo de Basileia II e o impacto na gestão de riscos de banca e no financiamento das empresas." Tese de Mestrado em Contabilidade e Administração. Escola de Economia e Gestão - Universidade do Minho. 223 pp.

Silva, P. (2009) "Perfil do Investidor Particular Português: o Nível de Educação Financeiras dos Investidores." Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários. Acedido em 24 de Junho 2010, em <http://www.cmvm.pt/CMVM/Publicacoes/Cadernos/Documents/9e147bbd53304f228787ae18ce7a47a8PSilva23.pdf>

Springeneer, H., Huls, N. e Kiesilainen, J. (2003). "Consumer Overindebtedness and Consumer Law in the European Union." University of Helsinki. Acedido em 29 de Maio de 2010, em http://iaclaw.web.its.manchester.ac.uk/Research_papers/iff_OverindebtednessandConsumerLaw.pdf

Stewart, J. (2001), "The Growing importance of financial literacy education", New York, Federal Reserve Bank of New York. Acedido em 10 de Julho de 2010, em http://www.ny.frb.org/newsevents/speeches_archive/2001/stw011201.html

Terumi, N. (2010). "O perfil do endividamento do brasileiro." Economia&Negócios, São Paulo, Abril de 2010. Acedido a 5 de junho de 2010, em <http://economia.estadao.com.br/especiais/o-perfil-do-endividamento-do-brasileiro,96926.htm>

The world Bank (2010). "The Crisis Hits Homes - Stress-Testing Households in Europe and Central Asia." Acedido a 6 de Junho de 2010, em <http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/THecrisisHITShomeOverviewWEB.pdf>

Vandone, D. (2009). "Consumer Credit in Europe – Risks and Opportunities of a Dynamic Industry.", Physica-Verlag, Milan, Italy.

Vandone, D. e Anderloni, L. (2008). "Households Over-Indebtedness in the Economic Literature." Dipartimento di Scienze Economiche Aziendali e Statistiche - Università Degli Studi di Milano, Milano. Acedido em 20 de Junho de 2010, em <http://econpapers.repec.org/paper/milwpdepa/2008-46.htm>

Wan, J. e Kazuo, O. (2006). "Household Debt and Consumption: A quantitative Analysis Based on Household Micro Data in Japan.", Journal of Housing Economics, vol. 16, Issue 2, pp.127-142, June 2007.

Ward, J., Siegenthaler, J., Lyter, D., Kent, J. e Anderson, C. (2000) "Personal Finance and the Rush to Competence: Financial Literacy Education in the U.S." The Fannie Mae Foundation, Acedido em 20 de Junho de 2010, em <http://www.isfs.org/documents-pdfs/rep-finliteracy.pdf>

Yin, Y., Verma, V., Rossi, M., Dourmasshkin, N. e Betti, G. (2001) "Study of the problem of Consumer Indebtedness: Statistical Aspects." ORC Macro, Acedido em 1 de Julho de 2010, em http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/fina_serv/cons_directive/fina_serv06_en.pdf

Young, G., Tudela, M. e May, O. (2004) "British household indebtedness and financial stress: a household-level picture." Quarterly Bulletin - Bank Of England, Vol. 44, pp. 414-428, Winter 2004.

Anexos

Anexo I: Questionário sobre aplicações financeiras

1. Conhece os diferentes produtos que este banco oferece para aplicar as suas poupanças?
 - ☐ Tenho pouco conhecimento.
 - ☐ Conheço alguns produtos.
 - ☐ Conheço quase todos os produtos.
2. Onde procura aconselhamento sobre o produto que quer subscrever?
 - ☐ No banco, com o funcionário que esteja disponível.
 - ☐ Com o seu gestor de conta, ou funcionário da sua confiança.
 - ☐ Através da informação online.
3. Prefere que os seus investimentos tenham prazos:
 - ☐ inferiores a um ano.
 - ☐ entre 1 e 5 anos.
 - ☐ e mais de 5 anos.
4. Quando aplica as suas poupanças prefere:
 - ☐ o capital e o juro garantidos.
 - ☐ o capital garantido, mas o rendimento variável.
 - ☐ algum risco de capital.
5. Que parte das suas poupanças admitiria investir em produtos de risco?
 - ☐ 0%.
 - ☐ até 10%.
 - ☐ entre 10% e 25%.
 - ☐ mais de 25%.
6. Quando subscreve um produto pergunta sempre:
 - ☐ quando vence juros.
 - ☐ se os juros acumulam ao capital.
 - ☐ o prazo do produto.
 - ☐ se o capital é mobilizável a qualquer momento.

Anexo II: Questionário efectuado na Instituição A

Habilitações Literárias e Profissão Relevante			
Por favor escolha a opção mais adequada à sua situação:			
<input type="radio"/> Sem Habilitações Lit.	<input type="radio"/> Ensino Básico	<input type="radio"/> Ensino Secundário	<input type="radio"/> Ensino Superior
Ocupa ou já ocupou um cargo no sector financeiro que exija conhecimentos dos serviços de investimentos ou instrumentos financeiros:			
<input type="radio"/> Sim		<input type="radio"/> Não	
Grupo I – Instrumentos Financeiros Complexos			
Relativamente aos seguintes instrumentos financeiros:			
<ul style="list-style-type: none"> • Obrigações Estruturadas com Garantia de capital; • Direitos; • Certificados; 		<ul style="list-style-type: none"> • Títulos de Participação; • Fundos Especiais de Investimento (FEIs) • Valores Mobiliários Convertíveis; 	
As seguintes informações são indispensáveis à negociação de instrumentos financeiros complexos. De acordo com o seu historial de transacção deste tipo de instrumentos, indique por favor:			
Historial de transacções			
<input type="radio"/> Nunca	<input type="radio"/> No último ano	<input type="radio"/> Nos últimos 3 anos	<input type="radio"/> Á mais de 3 anos
Frequência de negociação no período acima mencionado			
<input type="radio"/> Semanal	<input type="radio"/> Mensal	<input type="radio"/> Trimestral	<input type="radio"/> Anual
Volume total transaccionado nos últimos 12 meses			
<input type="radio"/> < 1.000€	<input type="radio"/> Entre 1.000 e 20.000€	<input type="radio"/> Entre 20.000 e 50.000€	<input type="radio"/> > 50.000€
Das seguintes observações, por favor seleccione as que se aplicam ao seu caso:			
<input type="checkbox"/> Considero que sou capaz de avaliar, de forma genérica, os riscos inerentes à negociação nos instrumentos financeiros do Grupo I:			
<input type="checkbox"/> Sei distinguir entre produtos que ofereçam garantia de capital e aqueles que não oferecem garantia de capital.			
<input type="checkbox"/> Compreendo que todos estes instrumentos financeiros têm um rendimento desconhecido à partida, sujeito flutuações, que podem originar a não obtenção de qualquer ganho ou rendimento para o investidor.			
<input type="checkbox"/> Nenhuma das observações acima se aplica à minha realidade.			
Grupo II – Instrumentos Financeiros de Elevada Complexidade			
Relativamente aos seguintes instrumentos financeiros:			
<ul style="list-style-type: none"> • Futuros; • Opções; • Warrants; 		<ul style="list-style-type: none"> • Derivados; • Forwards; • Swaps; • CFDs; 	
As seguintes informações são indispensáveis à negociação de instrumentos financeiros complexos. De acordo com o seu historial de transacção deste tipo de instrumentos, indique por favor:			
Período de transacção			
<input type="radio"/> Nunca	<input type="radio"/> Há menos de 1 ano	<input type="radio"/> Entre 1 e 3 anos	<input type="radio"/> Há mais de 3 anos
(ao seleccionar a opção “Nunca” as duas respostas seguintes não serão consideradas para a avaliação final, mesmo que seleccionadas)			
Volume total transaccionado nos últimos 12 meses			
<input type="radio"/> < 1.000€	<input type="radio"/> Entre 1.000 e 20.000€	<input type="radio"/> Entre 20.000 e 50.000€	<input type="radio"/> > 50.000€
Frequência de negociação			
<input type="radio"/> Semanal	<input type="radio"/> Mensal	<input type="radio"/> Trimestral	<input type="radio"/> Anual
Das seguintes observações, por favor seleccione as que se aplicam ao seu caso:			
<input type="checkbox"/> Considero que sou capaz de avaliar, de forma genérica, os riscos inerentes à negociação nos instrumentos financeiros do Grupo II e compreendo que na negociação em instrumentos financeiros sem garantia de capital poderei perder todo o capital investido:			
<input type="checkbox"/> Compreendo que os instrumentos financeiros englobados no Grupo II são considerados de complexidade elevada e que o cálculo da sua remuneração poderá não ser tão linear como nos produtos de menor complexidade;			
<input type="checkbox"/> Compreendo que a negociação em instrumentos financeiros complexos requer um bom conhecimento dos mercados financeiros assim como um acompanhamento regular dos mesmos.			
<input type="checkbox"/> Nenhuma das observações acima se aplica à minha realidade.			

Fonte: Instituição A

Anexo III: Questionário efectuado na Instituição B

	Familiaridade	Posse no Banco B (actual ou passado)	Posse em OIC (actual ou passado)
Fundos de Investimento/SGC/PPR	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Obrigações/Acções preferenciais Banco B	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Produtos Estruturados	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Obrigações	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Acções	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Direitos Destacados	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Warrants	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Outros Valores Mobiliários	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Produtos Derivados	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não
Fundos Especiais de Investimento	Sim/Não	Sim/Não	Sim/Não

Fonte: Instituição B

Anexo IV: Questionário efectuado na Instituição C

1. Como classifica os seus conhecimentos sobre os produtos e mercados financeiros?	Escolha uma Opção
a) Poucos conhecimentos de como e onde investir	<input type="checkbox"/>
b) Algum conhecimento de produtos e de como investir	<input type="checkbox"/>
c) Familiarizado com os produtos e alguma experiência a investir	<input type="checkbox"/>
d) Bons conhecimentos e experiência a investir nos mercados	<input type="checkbox"/>
2. Como tem diversificado os seus investimentos, poupanças, entre os seguintes produtos financeiros?	Total = 100%
a) Depósitos e/ou Fundos de Tesouraria	<input type="checkbox"/>
b) Obrigações e/o Fundos de Obrigações	<input type="checkbox"/>
c) Seguros Financeiros e/ou Produtos Estruturados	<input type="checkbox"/>
d) Acções, Fundos de Acções e/ou Derivados	<input type="checkbox"/>
3. Como distribui os seus investimetnos no que diz respeito aos prazos dos mesmos?	Total = 100%
a) Inferior a 1 ano	<input type="checkbox"/>
b) Entre 1 e 3 anos	<input type="checkbox"/>
c) Entre 3 e 5 anos	<input type="checkbox"/>
d) Mais de 5 anos	<input type="checkbox"/>
4. De que forma olha para a distribuição das suas poupanças, face aos seguintes objectivos?	Total = 100%
a) Financiar fêrias, eventos sociais, casamentos	<input type="checkbox"/>
b) Comprar carro e/ou casa	<input type="checkbox"/>
c) Assegurar a reforma e independência financeira	<input type="checkbox"/>
d) Precaução em geral, face a situações imprevistas	<input type="checkbox"/>
5. Como classifica os seus conhecimentos sobre os produtos e mercados financeiros?	Escolha uma Opção
a) Nunca arrisco o meu capital e gosto dos juros certos	<input type="checkbox"/>
b) Não arisco capital, mas aceito rendimento variável	<input type="checkbox"/>
c) Aceito algum risco de capital, para parte da minha poupança	<input type="checkbox"/>
d) Normalmente, gosto de arriscar	<input type="checkbox"/>
6. Com qual destes tipos de rendimento se sentiria mais confortável?	Escolha uma Opção
a) Rendimento médio garantido até 3%	<input type="checkbox"/>
b) Rendimento médio potencial entre (-2%) e 5%	<input type="checkbox"/>
c) Rendimento médio potencial entre (-5%) e 10%	<input type="checkbox"/>
d) Rendimento médio potencial entre (-10%) e 20%	<input type="checkbox"/>
7. Que parte do seu capital admite investir em acções, fundos de acções e derivados?	Escolha uma Opção
a) 0%	<input type="checkbox"/>
b) Até 10%	<input type="checkbox"/>
c) Entre 10% e 25%	<input type="checkbox"/>
d) Mais de 25%	<input type="checkbox"/>
8. Como distribuiria a sua carteira de investimento, face aos seguintes tipos de rendimentos?	Total = 100%
a) Rendimentos fixos, compatíveis com as taxas de juro actuais	<input type="checkbox"/>
b) Rendimentos variáveis, de potencial superior às taxas de juro actuais	<input type="checkbox"/>
c) Rendimentos potencialmente elevados	<input type="checkbox"/>
d) Diversificação de proveniência de rendimentos	<input type="checkbox"/>
9. Que percentagem da sua poupança estaria disposto a investir nas seguintes economias, nos diversos produtos?	Total = 100%
a) Europa, incluindo Portugal	<input type="checkbox"/>
b) Norte Americana	<input type="checkbox"/>
c) Asiática	<input type="checkbox"/>
d) Países Emergentes	<input type="checkbox"/>

Fonte: Instituição C

Anexo V: Questionário efectuado na Instituição D

	EXPERIÊNCIA DE INVESTIMENTO			MONTANTE MÉDIO POR OPERAÇÃO			CONHECIMENTOS	
	Muito (1) frequente	Pouco (2) frequente	Nunca	≤ 25.000€	> 25.000€	Elevados	Médios	Nenhuns
I – Conhecimentos e experiências em investimentos no seguintes instrumentos financeiros (nos últimos 3 anos)								
1) Valores Mobiliários e Ofertas Públicas a estes respeitantes:								
• Acções								
• Unidades de Participação em organismos de investimento colectivo (fundos de investimento)								
• Obrigações, incluindo as associadas a produtos estruturados								
• Títulos de Participação								
• Direitos destacados dos valores mobiliários								
• Warrants autónomos								
• Outros documentos representativos de situações jurídicas homogêneas, desde que sejam susceptíveis de transmissão em mercado								
2) Instrumentos derivados para a transferência do risco de crédito								
3) Opções, futuros, swaps, contratos a prazo sobre taxas de juro e quaisquer outros contratos derivados								
4) Fundos de Pensões Abertos (3)								
(1) Superior ou igual a 10 operações em média por trimestre. (2) Inferior a 10 operações em média por trimestre. (3) Nos termos do n.º 1, do artigo 14.º do Regulamento da CMVM n.º 8/2007, e embora sendo apenas equiparados a instrumentos financeiros, existe o dever específico de realização de testes de adequação aquando da comercialização de contratos de adesão individual a fundos de pensões abertos.								
<div style="text-align: right;"> Ensino básico <input type="checkbox"/> Ensino Secundário <input type="checkbox"/> Ensino Superior <input type="checkbox"/> Outro <input type="checkbox"/> </div> <div style="text-align: center;">Qual:</div>								
II– A sua Profissão está ou esteve relacionada com os mercados de Instrumentos Financeiros?							Sim <input type="checkbox"/>	
Em caso afirmativo, qual a profissão?							Não <input type="checkbox"/>	

Fonte: Instituição D

Anexo VI: Questionário efectuado na Instituição E

1. Indique o grau de conhecimento e de compreensão dos riscos associados aos instrumentos financeiros:			
<input type="checkbox"/> Completamente desconhecedor <input type="checkbox"/> Ligeira percepção dos riscos associados a diferentes instrumentos financeiros <input type="checkbox"/> Perito dos riscos associados a diferentes instrumentos financeiros <input type="checkbox"/> Compreensão dos riscos associados a diferentes instrumentos financeiros, assumindo os diferentes riscos na contratação e que são devidamente ponderados no momento do investimento			
2. Há quanto tempo realiza operações de investimento?			
<input type="checkbox"/> Nunca <input type="checkbox"/> Menos de 1 ano <input type="checkbox"/> Entre 1 e 3 anos <input type="checkbox"/> Entre 3 e 5 anos <input type="checkbox"/> Mais de 5 anos			
3. Indique a regularidade/frequência da realização de operações com instrumentos financeiros:			
<input type="checkbox"/> Nenhuma operação no último ano <input type="checkbox"/> Entre uma e dez operações no último ano <input type="checkbox"/> Entre dez e quarenta operações no último ano <input type="checkbox"/> Mais de quarenta operações no último ano			
4. Qual o seu nível de formação à presente data?			
<input type="checkbox"/> Sem Habilitações Literárias ou 1º Ciclo <input type="checkbox"/> Outras Habilitações			
5. Trabalha ou trabalhou, anteriormente, no sector financeiro, numa função em que tivesse contacto com instrumentos financeiros?			
<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não			
6. Indique o grau de conhecimento que tem sobre os seguintes instrumentos financeiros:			
	Nulo	Conhecedor	Perito
▪ Instrumentos financeiros com maior grau de complexidade mas que têm uma política de investimento não arriscada. (Ex.: fundos de investimento não harmonizados)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Instrumentos financeiros com maior grau de complexidade mas que têm uma política de investimento consolidada no mercado ou revelam um risco de investimento moderado (Ex.: seguros financeiros, produtos estruturados, direitos, produtos sem garantia de capital ou acções não cotadas em mercado regulamentado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Instrumentos financeiros com maior grau de complexidade e que sejam especialmente arriscados. (Ex.: warrants)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Instrumentos financeiros não complexos e que têm uma política de investimento consolidada no mercado. (Ex.: fundos de investimento harmonizados, acções ou obrigações cotadas em mercado regulamentado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Instrumentos financeiros não complexos mas que não têm uma política de investimento reconhecida no mercado. (Ex.: títulos internacionais, acções e obrigações não cotadas em mercado regulamentado)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▪ Instrumentos financeiros não complexos com emissão restrita ou que sejam especialmente arriscados. (Ex.: private placements)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fonte: Instituição E

Anexo VIII: Questionário efectuado na Instituição F

PARTE I		
<p>Para efeitos deste questionário, são considerados instrumentos financeiros não complexos os seguintes produtos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acções; • Fundos de investimento; • Obrigações; e • Exchange Trade Funds (ETFs) <p>São considerados instrumentos financeiros complexos os seguintes produtos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warrant; • Certificados; • Direitos; • Fundos especiais de investimento; • Fundos de Capital de Risco/Private Equity; • Futuros, Opções, Swaps ou outros contratos derivados; • Produtos Estruturados; • “Títulos de Participação”; e • Unit-Linked 		
1. Natureza, volume e frequência das operações com instrumentos financeiros:		
<p>Instrumentos Financeiros não complexos</p> <p>Relativamente aos seguintes instrumentos financeiros: Acções; Fundos de Investimento; Obrigações; Exchange Traded Fund (ETFs)</p> <p>Indique as seguintes informações:</p>		
Período de realização das operações	Volume total transaccionado (últimos 12 meses)	Frequência Habitual de Transacções
<input type="radio"/> Transacciono há mais de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há mais de 1 e há menos de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há menos de 1ano. <input type="radio"/> Não transaccionei nos últimos 12meses, mas já o fiz no passado. <input type="radio"/> Nunca transaccionei.	<input type="radio"/> Superior ou igual a 100.000€. <input type="radio"/> Entre 50.000 e 100.000€. <input type="radio"/> Entre 10.000 e 50.000€. <input type="radio"/> Entre 0 e 10.000€. <input type="radio"/> 0€	<input type="radio"/> Semanal <input type="radio"/> Mensal. <input type="radio"/> Trimestral <input type="radio"/> Anual. <input type="radio"/> Ocasional.
<p>Fundos Especiais e Instrumentos Financeiros Derivados sem Garantia de Capital</p> <p>Relativamente aos seguintes instrumentos financeiros: Futuros; Opções; Direitos; Warrants; Certificados; Fundos Especiais de Investimento; Fundos de Capital de Risco/Private Equity; Títulos de Participação; Unit-Linked;</p> <p>Indique as seguintes informações:</p>		
Período de realização das operações	Volume total transaccionado (últimos 12 meses)	Frequência Habitual de Transacções
<input type="radio"/> Transacciono há mais de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há mais de 1 e há menos de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há menos de 1ano. <input type="radio"/> Não transaccionei nos últimos 12meses, mas já o fiz no passado. <input type="radio"/> Nunca transaccionei.	<input type="radio"/> Superior ou igual a 100.000€. <input type="radio"/> Entre 50.000 e 100.000€. <input type="radio"/> Entre 10.000 e 50.000€. <input type="radio"/> Entre 0 e 10.000€. <input type="radio"/> 0€	<input type="radio"/> Semanal <input type="radio"/> Mensal. <input type="radio"/> Trimestral <input type="radio"/> Anual. <input type="radio"/> Ocasional.
		Cont.

Instrumentos Financeiros Estruturados com Garantia de Capital Relativamente a depósitos e obrigações estruturados com garantia de capital, indique as seguintes informações:		
Período de realização das operações	Volume total transaccionado (últimos 12 meses)	Frequência Habitual de Transacções
<input type="radio"/> Transacciono há mais de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há mais de 1 e há menos de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há menos de 1ano. <input type="radio"/> Não transaccionei nos últimos 12meses, mas já o fiz no passado. <input type="radio"/> Nunca transaccionei.	<input type="radio"/> Superior ou igual a 100.000€. <input type="radio"/> Entre 50.000 e 100.000€. <input type="radio"/> Entre 10.000 e 50.000€. <input type="radio"/> Entre 0 e 10.000€. <input type="radio"/> 0€	<input type="radio"/> Semanal <input type="radio"/> Mensal. <input type="radio"/> Trimestral <input type="radio"/> Anual. <input type="radio"/> Ocasional.
Outros Instrumentos Financeiros não Cotados Relativamente a outros instrumentos financeiros não cotados, nomeadamente: Depósitos estruturados sem garantia de capital; FX Forwards; Swaps; Indique as seguintes informações:		
Período de realização das operações	Volume total transaccionado (últimos 12 meses)	Frequência Habitual de Transacções
<input type="radio"/> Transacciono há mais de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há mais de 1 e há menos de 5anos. <input type="radio"/> Transacciono há menos de 1ano. <input type="radio"/> Não transaccionei nos últimos 12meses, mas já o fiz no passado. <input type="radio"/> Nunca transaccionei.	<input type="radio"/> Superior ou igual a 100.000€. <input type="radio"/> Entre 50.000 e 100.000€. <input type="radio"/> Entre 10.000 e 50.000€. <input type="radio"/> Entre 0 e 10.000€. <input type="radio"/> 0€	<input type="radio"/> Semanal <input type="radio"/> Mensal. <input type="radio"/> Trimestral <input type="radio"/> Anual. <input type="radio"/> Ocasional.
2. Habilitações literárias e profissão:		
Por favor escolha a(s) opção(ões) mais adequada(s) à sua situação: <input type="radio"/> Sem frequência do Ensino Superior. <input type="radio"/> Frequência Universitária/Habilitações Superior. <input type="radio"/> Habilitações Superiores e com conhecimento específico na área de Finanças/Economia <input type="checkbox"/> Ocupo ou já ocupei um cargo no sector financeiro que exige conhecimento dos serviços de investimento ou instrumentos financeiros.		
3. Conhecimento e experiência do investidor		
Das seguintes observações, por favor seleccione as que se aplicam ao seu caso: <input type="checkbox"/> Sou investidor que ganhou experiência suficiente ao lidar com instrumentos financeiros e compreendo a complexidade dos mesmos. <input type="checkbox"/> Participei em diversos cursos ou seminários relacionados com investimentos que me dão o conhecimento suficiente para avaliar os riscos que possam surgir como resultado de investir no mercado de instrumentos financeiros. <input type="checkbox"/> Compreendo que alguns instrumentos financeiros derivados poderão ser mais voláteis do que os instrumentos financeiros subjacentes, como por exemplo acções, e que poderei perder todo o investimento. <input type="checkbox"/> Compreendo que alguns dos instrumentos financeiros possam não assegurar a liquidez antes da maturidade do contrato ou apresentar penalizações no caso de resgate/reembolso antecipado. <input type="checkbox"/> Considero-me capaz de avaliar genericamente os riscos e de considerá-los adequados aos meus objectivos de investimento. <input type="checkbox"/> Nenhuma das observações acima se aplica à minha realidade.		
Cont.		

PARTE II

1. Tolerância ao Risco

	Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo nem Discordo	Discordo	Discordo Totalmente
1. Estou disposto a arriscar um montante significativo do meu património de forma a alcançar um bom retorno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Procuro aventura.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Estou disposto a arriscar perder dinheiro se houver hipótese de ganhar dinheiro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Quando comparado com outras pessoas que conheço, estou preparado para incorrer em maiores riscos de investimentos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Investi um montante significativo num investimento de risco apenas pela adrenalina de ver se ganhava ou perdia dinheiro.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. De forma a obter rendimentos elevados estou disposto a escolher investimento de risco.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Considero-me um investidor de risco.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. É provável que investisse um montante significativo num investimento de alto risco.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Objectivos de Investimento

1. Qual a proporção do seu património que pretende investir no Banco F em investimento financeiro?				
Menos de 25%	Entre 25% e 50%	Entre 50% e 75%	Mais de 75%	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
2. Aproximadamente a que parcela do seu investimento necessita de ter acesso imediato?				
Nada	25%	50%	75%	Todo
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Qual o horizonte temporal previsto para os investimentos a realizar?				
Menos de 1 ano	Entre 1 e 3 anos	Entre 3 e 5 anos	Entre 5 e 10 anos	Mais de 10 anos
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Receber um rendimento constante dos meus investimentos é mais importante que aumentar o valor do meu portfolio.				
Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo nem Discordo	Discordo	Discordo Totalmente
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Com que idade planeia reformar-se?				
<input type="text"/>				

Cont.

3. Conhecimentos e Experiência					
1. Em comparação com o cidadão comum, estou (escolher uma opção) informado sobre a conjuntura económica-financeira actual.					
Muito menos	Menos	Igualmente	Mais	Muito mais	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
2. Quando comparado com um investidor médio, estou (escolher uma opção) informado sobre investimentos no geral.					
Muito menos	Menos	Igualmente	Mais	Muito mais	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
3. Tenho mais experiência em investimentos que um investidor médio.					
Concordo Totalmente	Concordo	Não concordo nem Discordo	Discordo	Discordo Totalmente	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
4. Experiência Financeira					
Por favor indique a sua experiência passada sobre os diversos instrumentos financeiros indicados:					
Se transacciona ou alguma vez transaccionou algum dos instrumentos indicados por favor indique a frequência habitual de transacções.					
	Já detive ou transaccionei	Nunca detive ou transaccionei	Mensal	Anual	Menos de Anual
1. Dinheiro (equivalente). Inclui depósitos, mercado cambial, obrigações de curto prazo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Rendimento Fixo. Inclui obrigações e produtos estruturados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Acções/Fundos. Inclui acções individuais, fundos e fundos de fundos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Investimentos Alternativos. Inclui hedge-funds, commodities, derivados, FX Forwards.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Outros _____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Outros _____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Por favor indique o volume típico dos investimentos efectuados.			MONTANTE: _____ MOEDA _____		
Por favor indique o tempo mínimo e máximo durante o qual costuma manter os seus investimentos.			MÍNIMO: _____ MÁXIMO _____		
5. Situação Financeira					
Rendimentos regulares:					
Em cada um dos seguintes grupos de questões, por favor escolha a opção mais adequada à sua situação.					
1. Fonte de rendimento principal:					
<input type="radio"/> Empresário/ Trabalhador Independente <input type="radio"/> Trabalhador por conta de outrem <input type="radio"/> Sem rendimentos regulares <input type="radio"/> Outro tipo de rendimento regular. Qual? _____					
Cont.					

<p>2. Rendimentos líquidos mensais do agregado familiar:</p> <p><input type="radio"/> Menos de 1.500€</p> <p><input type="radio"/> De 1.500€ a 3.000€</p> <p><input type="radio"/> De 3.000€ a 5.000€</p> <p><input type="radio"/> Mais de 5.000€</p>
<p>3. Tem algum complemento de reforma (PPR/Plano de Pensões)?</p> <p><input type="radio"/> Sim aproximadamente _____ EUR. (Montante total investido)</p> <p><input type="radio"/> Não</p>
<p>Compromissos financeiros regulares:</p> <p>1. Que tipo(s) de dívida tem actualmente?</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito ao consumo</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito à habitação/ hipotecário</p> <p><input type="checkbox"/> Descoberto bancário / cartão de crédito / conta ordenado – com objectivo de amortizar no prazo de 1 ano.</p> <p><input type="checkbox"/> Descoberto bancário / cartão de crédito / conta ordenado – sem prazo previsto para amortização.</p> <p><input type="checkbox"/> Não tenho dívida.</p>
<p>2. Que percentagem dos seus rendimentos mensais é gasta e compromissos financeiros regulares (despesas, pagamentos de empréstimos, cartão de crédito, entre outros)</p> <p><input type="radio"/> Menos de 25%</p> <p><input type="radio"/> Entre 25% e 50%</p> <p><input type="radio"/> Entre 50% e 75%</p> <p><input type="radio"/> Mais de 75%</p>

Fonte: Instituição F

Anexo VIII: Caracterização da Amostra de clientes endividados

	Valor	Percentagem	Percentagem Acumulada
Sexo			
Masculino	232	77,3%	77,3
Feminino	68	22,7%	100,0
Total	300	100,0%	
Idade			
de 18 a 24 anos	5	1,7%	1,7
de 25 a 39 anos	129	43,0%	44,7
de 40 a 54 anos	134	44,7%	89,3
mais de 55 anos	32	10,7%	100,0
Total	300	100,0	
Estado Civil			
Solteiro	57	19,0%	19,0
Casado	199	66,3%	85,3
União de fato	10	3,3%	88,7
Divorciado	30	10,0%	98,7
Viúvo	4	1,3%	100,0
Total	300	100,0	
Agregado Familiar			
1	63	21,00%	21,0
2	72	24,00%	45,0
3	98	32,67%	77,7
4	50	16,67%	94,3
5	12	4,00%	98,3
6	3	1,00%	99,3
7	2	0,67%	100,0
Total	300	100,0	
Nível de Escolaridade			
Ensino básico	122	40,7%	40,7
Ensino Secundário	144	48,0%	88,7
Bacharelato	8	2,7%	91,3
Licenciatura	26	8,7%	100,0
Total	300	100,0	
Situação Profissional			
Quadros Superiores	1	0,3%	,3
Quadros Médios	34	11,3%	11,7
Técnicos Especializados	21	7,0%	18,7
Pequenos Proprietários	37	12,3%	31,0
Trabalhadores Qualificados/ Especializados	38	12,7%	43,7
Trabalhadores não Qualificados/ não Especializados	137	45,7%	89,3
Reformados/ Pensionistas/ Desempregados/ Viver de rendimentos	1	0,3%	89,7
Empregados de Serviços/ Comércio/ Administrativos	31	10,3%	100,0
Total	300	1,0	
Rendimento Anual do Agregado Familiar			
Até 7500€	62	20,7%	20,7
De 7501€ a 15000€	143	47,7%	68,6
De 15001€ a 20000€	47	15,7%	84,3
De 20001€ a 30000€	30	10,0%	94,3
De 30001€ a 40000€	4	1,3%	95,7
Mais de 40001€	13	4,3%	100,0
Total	299	99,7	

Fonte: Elaboração Própria

Anexo IXX: Caracterização da Amostra de clientes com Aplicações Financeiras

	Valor	Percentagem	Percentagem Acumulada
Sexo			
Masculino	179	59,7%	59,7
Feminino	121	40,3%	100,0
Total	300	100,0	
Idade			
18 a 24 anos	5	1,7%	1,7
25 a 44 anos	140	46,7%	48,3
45 a 64 anos	122	40,7%	89,0
65 a 74 anos	21	7,0%	96,0
mais de 75 anos	12	4,0%	100,0
Total	300	100,0	
Estado Civil			
Solteiro	64	21,3%	21,3
Casado	208	69,3%	90,7
União de Fato	10	3,3%	94,0
Divorciado	7	2,3%	96,3
Viúvo	11	3,7%	100,0
Total	300	100,0	
Agregado familiar			
1	79	26,3%	26,3
2	90	30,0%	56,3
3	83	27,7%	84,0
4	45	15,0%	99,0
5	3	1,0%	100,0
Total	300	100,0	
Nível de Escolaridade			
Sem Estudos	2	0,7%	,7
Ensino Básico	129	43,0%	43,7
Ensino Secundário	108	36,0%	79,7
Bacharelato	7	2,3%	82,0
Licenciatura	51	17,0%	99,0
Mestrado/ Pós Graduação	2	0,7%	99,7
Doutoramento	1	0,3%	100,0
Total	300	100,0	
Situação Profissional			
Quadros Superiores	5	1,7%	1,7
Quadros Médios	72	24,0%	25,7
Técnicos Especializados	24	8,0%	33,7
Pequenos Proprietários	6	2,0%	35,7
Estudantes	3	1,0%	36,7
Trabalhadores Qualificados/ Especializados	39	13,0%	49,7
Trabalhadores não Qualificados/ não Especializados	71	23,7%	73,3
Reformados/ Pensionistas/ Desempregados/ Viver de Rendimentos	69	23,0%	96,3
Empregados de Serviços/ Comércio/ Administrativos	8	2,7%	99,0
Domésticas	3	1,0%	100,0
Total	300	100,0	
Rendimento mensal de Agregado Familiar			
Até 500€	1	0,3%	,4
De 501€ até 1000€	119	39,7%	53,3
De 1001€ até 1500€	70	23,3%	84,4
De 1501€ a 2000€	30	10,0%	97,8
De 2001€ a 2500€	2	0,7%	98,7
Superior a 2501€	3	1,0%	100,0
Total	225	75,0	

Fonte: Elaboração Própria

Anexo X: Caracterização das respostas dadas ao questionário

	Valor	Porcentagem	Porcentagem Acumulada
Conhece os diferentes produtos que este banco oferece para aplicar as suas poupanças?			
Tenho pouco conhecimento.	134	44,7%	44,7
Conheço alguns produtos	140	46,7%	91,3
Conheço quase todos os produtos.	26	8,7%	100,0
Total	300	100,0	
Onde procura aconselhamento sobre o produto que quer subscrever?			
No banco, com o funcionário que está disponível.	158	52,7%	52,7
Com o seu gestor de conta, ou um funcionário da sua confiança.	100	33,3%	86,0
Através de informação online.	42	14,0%	100,0
Total	300	100,0	
Prefere que os seus investimentos tenham prazos:			
inferiores a 1 ano.	107	35,7%	35,7
entre 1 e 5 anos.	181	60,3%	96,0
mais de 5 anos.	12	4,0%	100,0
Total	300	100,0	
Quando aplica as suas poupanças prefere:			
o capital e juros garantidos.	113	37,7%	37,7
o capital garantido, mas o rendimento variável.	147	49,0%	86,7
algum risco de capital.	40	13,3%	100,0
Total	300	100,0	
Que parte das suas poupanças admitiria investir em produtos de risco?			
0%.	138	46,0%	46,0
até 10%.	132	44,0%	90,0
entre 10% e 25%.	18	6,0%	96,0
mais de 25%.	12	4,0%	100,0
Total	300	100,0	
Quando subscreve um produto pergunta <u>sempre</u>:			
quando vence juros.	2	0,7%	,7
se os juros acumulam ao capital.	1	0,3%	1,0
o prazo do produto.	29	9,7%	10,7
se o capital é mobilizável a qualquer momento.	44	14,7%	25,3
quando vence juros e se os juros acumulam aos capital.	4	1,3%	26,7
quando vence juros e o prazo do produto.	21	7,0%	33,7
quando vence juros e se o capital é mobilizável a qualquer momento.	5	1,7%	35,3
se os juros acumulam ao capital e se o capital é mobilizável a qualquer momento.	13	4,3%	39,7
o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.	23	7,7%	47,3
quando vence juros, se os juros acumulam ao capital e o prazo do produto.	2	0,7%	48,0
quando vence juros, o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.	38	12,7%	60,7
se os juros acumulam ao capital, o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.	2	0,7%	61,3
quando vence juros, se os juros acumulam ao capital, o prazo do produto e se o capital é mobilizável a qualquer momento.	116	38,7%	100,0
Total	300	100,0	

Fonte: Elaboração Própria